

JUAN RAMÓN RALLO

CRÍTICA
A LA ECONOMÍA
POLÍTICA MARXISTA



ANTI-MARX

TOMO 1: INTRODUCCIÓN A MARX

DEUSTO

Anti-Marx

Crítica a la economía política marxista

JUAN RAMÓN RALLO

Tomo I: Introducción a Marx



EDICIONES DEUSTO

© Juan Ramón Rallo, 2022

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

© de las figuras: Juan Ramón Rallo

Iconografía: Grupo Planeta

ISBN: 978-84-234-3445-9

Depósito legal: B. 18.970-2022

Primera edición: noviembre de 2022

Preimpresión: David Pablo

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prefacio	11
Introducción al pensamiento filosófico, económico y político de Marx	17
El capitalismo, según Marx	59
1. El valor de las mercancías	65
1.1. La mercancía	68
1.2. El valor	75
1.3. El trabajo generador de valor	92
1.4. El fetichismo de la mercancía	101
1.5. El trabajo alienado	112
1.6. Conclusión	129
2. De la mercancía al capital, a través del dinero	131
2.1. Del valor de uso a la mercancía	132
2.2. De la mercancía al dinero	141
2.2.1. El dinero como medidor de valores	142
2.2.2. El dinero como medio de intercambio	150
2.2.3. El dinero como «dinero»	158
2.3. Del dinero al capital	161
2.4. Conclusión	170
3. La plusvalía	171
3.1. La fuerza de trabajo	173

3.2. El origen de la plusvalía	182
3.3. Subsunción formal y plusvalía absoluta	204
3.4. Subsunción real y plusvalía relativa	206
3.5. La alienación del trabajo bajo el capitalismo	225
3.6. Conclusión.	231
4. Reproducción y acumulación del capital.	233
4.1. Las tres formas funcionales del capital	235
4.2. La rotación del capital.	241
4.2.1. Por qué el tiempo de circulación no genera valor	244
4.2.2. Los costes del tiempo de circulación como <i>faux</i>	
<i>frais</i>	248
4.2.3. Capital fijo y capital circulante.	252
4.2.4. El tiempo medio de rotación del capital.	254
4.2.5. Tasas sincrónicas y diacrónicas de plusvalía	
y de ganancia.	257
4.3. La reproducción simple del capital social	265
4.4. La reproducción ampliada del capital social	277
4.4.1. La creciente desposesión del trabajador dentro	
del capitalismo	285
4.4.2. Las limitadas posibilidades de un crecimiento	
equilibrado.	290
4.5. La acumulación originaria del capital	297
4.6. Conclusión.	301
5. La distribución de la producción agregada entre clases	
sociales	303
5.1. Los precios de producción	306
5.1.1. La tasa de ganancia	308
5.1.2. La transformación de valores en precios de	
producción.	313
5.1.3. ¿Qué papel sigue desempeñando la ley del valor?	320
5.2. El problema de la transformación.	325
5.3. De los precios de producción a la distribución de la	
plusvalía.	347
5.4. Salarios	352
5.5. Las rentas monopolísticas	367
5.5.1. ¿Qué es la renta del suelo?	369
5.5.2. La renta absoluta	374

5.5.3. La renta diferencial	377
5.6. Los intereses	400
5.7. El beneficio comercial	411
5.8. El beneficio industrial	423
5.9. Las clases sociales	425
5.10. Conclusión	440
6. Las crisis dentro del capitalismo	445
6.1. La ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia	447
6.2. Las crisis cíclicas dentro del capitalismo	472
6.2.1. Crisis de demanda	475
6.2.2. Crisis de oferta	483
6.3. El colapso del sistema capitalista	488
6.4. Conclusión	495
7. El comunismo	497
7.1. Las condiciones objetivas y subjetivas de la revolución	498
7.2. La violencia revolucionaria	511
7.3. La dictadura del proletariado	517
7.4. El modo de producción comunista	522
7.5. La libertad bajo el comunismo	533
7.5.1. La comuna como un superorganismo humano	550
7.6. Conclusión	559
Conclusión	561
Bibliografía	565

Prefacio

Karl Marx ha sido incuestionablemente uno de los pensadores más influyentes de la era contemporánea. Acaso el más influyente de todos. Sus ideas no sólo han arraigado en departamentos universitarios tan dispares como los de Filosofía, Sociología, Economía, Ciencias Políticas, Historiografía, Psicología o Antropología, sino que han alentado la formación de movimientos sociales de masas (como los sindicatos obreros) y de organizaciones políticas que en muchos casos llegaron a conquistar el poder estatal y a aplicar un revolucionario conjunto de medidas que crearon una nueva sociedad de pretendida inspiración marxista.

Ningún otro pensador a lo largo de la historia de la humanidad ha logrado un predominio práctico tan absoluto de sus ideas sobre la vida de miles de millones de personas. Para encontrar un grado de influencia parangonable deberíamos remitirnos a la figura de líderes religiosos como Jesucristo o Mahoma, o al menos como Lutero, Buda o Confucio. A diferencia de ellos, sin embargo, las ideas de Marx triunfaron desde la ciencia y no desde la fe. O al menos lo hicieron *aparentemente*.

Dada la gigantesca impronta que han dejado las ideas de Marx en la historia reciente de la humanidad, no será necesario extenderse en justificaciones sobre por qué resulta recomendable examinar el pensamiento marxista: cualquier persona que

desea entender la sociedad moderna no tiene otro remedio que entender y reflexionar sobre el marxismo. En cambio, lo que sí puede resultar pertinente es responder a la pregunta de cuál es el propósito específico de esta obra, de cómo se estructura y de qué aporta frente a la abundantísima literatura ya existente.

A este respecto, puede resultar útil comenzar aclarando el porqué del título y del subtítulo: *Anti-Marx: crítica a la economía política marxista*. El título, *Anti-Marx*, evoca al *Anti-Dühring*, uno de los libros más conocidos e influyentes del compañero intelectual de Marx durante 40 años, Friedrich Engels. Como su nombre indica, el *Anti-Dühring* fue un libro escrito para criticar las tesis del filósofo socialista Karl Eugen Dühring, el cual a su vez había criticado buena parte de las ideas de Marx. Este tipo de obras, obras dirigidas principalmente a criticar las ideas de otros autores, no fueron precisamente excepcionales dentro de la producción literaria de Marx y Engels: al contrario, buena parte de sus escritos principales tenían ese propósito. Así, aparte del ya mencionado *Anti-Dühring*, encontramos la *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel* (1843), que fue una crítica a Georg Wilhelm Friedrich Hegel; *Sobre la cuestión judía* (1843), una crítica a Bruno Bauer; *La Sagrada Familia* o *Crítica a la crítica crítica* (1844), una crítica a Bruno Bauer, Edgar Bauer y Max Stirner; *La Ideología Alemana* (1845-1846), una crítica a Ludwig Feuerbach, Bruno Bauer, Edgar Bauer y Max Stirner; *La miseria de la filosofía* (1847), una crítica a Pierre-Joseph Proudhon; *Las teorías sobre la plusvalía* (1863), una crítica a Adam Smith, David Ricardo y otros economistas clásicos y vulgares; y *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* (1886), una crítica especialmente dirigida contra Hegel y Feuerbach. ¿Y por qué gran parte de las obras más importantes de Marx y de Engels fueron obras dirigidas a polemizar con otros autores? Pues por dos razones. Por un lado, porque la crítica constituye una forma de exponer las ideas propias: al destruir también se construye al lado de lo destruido. Por otro, porque la crítica permite mostrar la superioridad de las ideas que salen victoriosas de la crítica. Si la historia de la humanidad sólo avanza entre contradicciones, la historia de las ideas también avanza entre con-

tradiciones. En palabras del marxista Nikolai Bukharin ([1919] 1927, 160) que hago mías: «Al criticar los puntos de vista que nos son hostiles, no sólo nos defendemos de los ataques del enemigo, sino que también afilamos nuestras propias armas: criticar el sistema [ideológico] de nuestros adversarios es una forma de clarificar nuestro propio sistema». Por consiguiente, no debe entenderse el título de este libro, *Anti-Marx*, como una declaración de animadversión personal hacia Marx, sino más bien como una declaración sobre el propósito de esta obra: ofrecer una crítica al pensamiento de Marx y, de un modo especial, a su pensamiento más específicamente económico. De ahí, justamente, el subtítulo que lo acompaña: *Crítica a la economía política marxista*. En este caso, la referencia que hemos buscado es clara: el subtítulo del libro más importante de Marx, *El capital* (1867, 1885, 1894), es precisamente ése, a saber, *Crítica de la economía política*. Y es que, de la misma manera que, con *El capital*, Marx buscaba revelar los errores que cometía la economía política de su época a la hora de interpretar la realidad del capitalismo, nosotros pretendemos exponer los errores que comete Marx en su reinterpretación del capitalismo.¹

1. Esta afirmación puede resultar controvertida dado que algunos marxistas sostienen que Marx no pretendió meramente criticar las proposiciones de la economía política de su época, sino criticar el campo mismo de la economía política, mostrando que todo estudio de las relaciones cuantitativas entre cosas (economía política) sólo es necesariamente una forma alienada (o fetichizada) de las relaciones sociales de producción entre los hombres (Clarke 1991, 75): sólo así, rechazando la economía política como un campo de estudio independiente al de la historia social y por tanto desnaturalizando el capitalismo, podría terminar por superarse el capitalismo (Clarke 1991, 77). En tal caso, lo que Marx habría hecho no sería una «economía política marxista», aceptando la independencia del objeto de estudio pero adaptándolo a su perspectiva, sino una «crítica a la economía política», rechazando *in toto* la independencia de lo económico. Sin embargo, creemos que esta objeción está profundamente errada. Marx define «economía política» como el estudio «de las formas sociales específicas de riqueza o, más bien, de la producción de riqueza» (Marx [1857-1858] 1987, 228). Que las formas sociales de producción de riqueza no sean constantes a lo largo de la historia no significa que, dentro de cada modo de producción histórico, no quepa estudiar la forma social y el contenido material

En suma, el propósito de este libro es explicar por qué la teoría del valor, la teoría del dinero, la teoría del capital, la teoría de la explotación, la teoría de los precios, la teoría de las clases sociales, la teoría del crecimiento económico y la teoría de las crisis económicas que desarrolla Marx para analizar el capitalismo son teorías incorrectas. Por qué también lo es su teoría de la historia, su teoría de la libertad o su teoría sobre el funcionamiento del comunismo. Pero para poder criticar todas esas teorías, primero hay que formularlas de un modo coherente y sistemático. Y eso no siempre ocurre con Marx: más allá de que sus textos puedan parecernos más claros o más oscuros, es indudable que algunas de sus teorías sí se le presentan al lector atento de un modo más o menos sistematizado y pulido —como su teoría del valor, su teoría del dinero, su teoría del capital o su teoría de la explotación—, mientras que otras —como su teoría de las clases sociales, su teoría de los ciclos económicos o su teoría de la libertad— son teorías que no llegaron a ser sistematizadas por Marx y que sólo cabe reconstruir a partir de las ideas fragmentarias del autor en muy diversos textos.

de la producción de riqueza, esto es, como se organizan social y materialmente las fuerzas productivas para generar riqueza: y eso es precisamente lo que hace Marx en *El capital* respecto al capitalismo. Ese análisis sobre la forma social que adoptan las relaciones de producción así como sobre su contenido real dentro del capitalismo bien puede calificarse de «economía política marxista» en contraposición a la economía política clásica o burguesa de su tiempo que, en el mejor de los casos, no penetraba en el contenido de las formas sociales de las relaciones de producción. De hecho, el propio Marx no renegaba de la posibilidad de convertir la economía política en una ciencia positiva por la vía de exponer el contenido real que se ocultaba detrás de sus formas aparentes: «La economía política sólo puede convertirse en una ciencia positiva si reemplazamos los dogmas en conflicto con los hechos en conflicto, y con los antagonismos reales que conforman su fondo oculto» (Marx [1868b] 1988, 128). Asimismo, Friedrich Engels ([1859] 1980, 472-477), en su reseña de *Una contribución a la crítica de la economía política* (1859) de Marx escribió: «[El libro de Marx] está concebido desde el comienzo para ofrecer un resumen sistemático de todo el complejo de la economía política así como una elaboración coherente de las leyes que regulan la producción y el intercambio burgués [...]. Éste es un ejemplo de un hecho peculiar que impregna a toda la economía y que ha generado una gran confusión en las mentes de los economistas burgueses: a la economía

En otras palabras, antes de criticar a Marx, debemos explicar a Marx, tanto allí donde no existen grandes problemas interpretativos de sus ideas cuanto allí donde sí los hay. De ahí que este libro se divida en dos tomos. El primer tomo está dirigido a exponer el pensamiento marxista, especialmente —aunque no exclusivamente— en su vertiente económica, de un modo sistemático y acrítico: no se pretende ni distorsionar ni caricaturizar a Marx, sino simplemente exponer cuáles fueron sus ideas. El segundo tomo, en cambio, sí busca criticar de manera exhaustiva la teoría marxista tal como la hemos presentado en el primer tomo. Ésta, por tanto, podría ser una inicial aportación distintiva frente al resto de la literatura existente: no hay otra obra que ofrezca simultáneamente una revisión sobre Marx y a la vez contra Marx tan extensa y detallada como la de este libro en sus dos tomos.

Sin embargo, creemos que la auténtica aportación diferencial de este libro, más allá de la posible clarificación de algunas de las ideas económicas de Marx, reside en su parte de crítica, es decir, en el tomo segundo. Hasta el momento, no existe ninguna otra

no le interesan los objetos sino las relaciones entre personas y, en última instancia, entre clases sociales; sin embargo, estas relaciones siempre están ligadas a objetos y aparecen como objetos [...]. El contenido económico del libro será analizado en un tercer artículo». Nótese que Engels está relatando cómo Marx ha escrito un libro sobre economía, empleando un método de análisis merced al cual ha evitado caer en los errores de los economistas burgueses (estudiar los objetos en lugar de las relaciones entre clases sociales). Cuestión distinta es que, efectivamente, una vez superado el capitalismo y alcanzado el comunismo, Marx sí crea que desaparecerá la necesidad de la economía política como ciencia, dado que en el comunismo forma social y contenido material coincidirán (Marx [1844a] 1975, 296-297; Kolakowski [1976a] 1983, 318) y cuando apariencia y esencia coinciden, «toda ciencia [es] superflua» (C3, 48.3, 956). Por consiguiente, creemos que es perfectamente legítimo hablar de «economía política marxista» como la ciencia positiva originada en Marx que estudia las distintas formas sociales que adopta la producción de riqueza a lo largo de la historia, así como su relación contradictoria con el contenido real de esa organización social de las fuerzas productivas. En este sentido, coincidimos con Rubín ([1923] 1990, 47): «La revolución en la Economía Política que llevó a cabo Marx consiste en haber tenido en cuenta las relaciones sociales de producción que se hallan detrás de las categorías materiales. Éste es el objeto genuino de la Economía Política como ciencia social».

crítica integral a la teoría económica marxista tan extensa y ordenada como la que se presenta en este libro. Por ejemplo, una de las invectivas más célebres contra Marx es *La conclusión del sistema marxiano* (1896) de Eugen Böhm-Bawerk. Sin embargo, no sólo se trata de que la crítica de Böhm-Bawerk contra la teoría del valor, la teoría de la explotación o la teoría de los precios de Marx se presente en una forma bastante más escueta que la que ofrecemos en esta obra, sino que Böhm-Bawerk ni siquiera estudia de manera adyacente la teoría del dinero, la teoría del crecimiento económico, la teoría de las crisis económicas, la teoría de la historia o la teoría de la libertad de Marx. Por consiguiente, más allá de actualizar y ampliar muchas de las críticas que a lo largo del último siglo se han dirigido contra la teoría económica marxista, también suministramos otras muchas nuevas y, sobre todo, las tratamos de integrar de un modo coherente entre sí.

Antes de empezar, sólo resta explicar el sistema de referencias bibliográficas que hemos utilizarlo dentro del texto: dado que las remisiones a *El capital* van a ser continuas, hemos optado por presentarlas de un modo simplificado. *El capital* está compuesto por tres volúmenes y cada volumen se divide a su vez en capítulos y cada capítulo en secciones. Cuando queramos citar un fragmento de *El capital* lo haremos indicando el volumen (C1, C2 o C3), el capítulo y la sección, así como la página de la edición inglesa de Penguin ([1867] 1976, [1885] 1978, [1894] 1981). Por ejemplo, la referencia (C1, 7.1, 285) remite al volumen 1 de *El capital*, capítulo 7, sección 1, página 285. Para todas las demás referencias bibliográficas, nos ceñiremos al tradicional sistema de citas de Chicago.

El capitalismo, según Marx

Si toda la producción procede del trabajo, es decir de la transformación de la naturaleza a través del trabajo humano, ¿cómo es posible que quienes no trabajan terminen apropiándose de una porción de la producción total dentro de una economía capitalista? ¿Cómo es posible, además, que esa porción de la producción total que va a parar a quienes no trabajan crezca en términos absolutos y relativos con el paso del tiempo? ¿Es sostenible a muy largo plazo este modo de organización de la sociedad o, en cambio, está condenado a desaparecer por la contradicción radical que supone que a quienes no producen les sea distribuida una porción cada vez mayor de lo producido? Y si esta organización económica no es sostenible en el tiempo, ¿qué otra organización económica la sucederá? Éstas son las preguntas fundamentales que Marx se plantea en su análisis del sistema capitalista: un sistema económico donde los capitalistas no producen con su trabajo pero, a pesar de no hacerlo, terminan apropiándose de una parte creciente de la riqueza que sí producen —y sólo producen— los trabajadores. Y la respuesta que termina alcanzando es, de manera muy resumida, la que sigue.

El capitalismo es un modo de producción histórico, posterior al feudalismo y previo al comunismo. Su estructura económica está caracterizada por el hecho de que una minoría de personas

—la clase capitalista— posee en exclusiva la totalidad de los medios de producción mientras que la mayoría de la población carece de ellos y, en consecuencia, se ve forzada a vender su capacidad laboral en el mercado —convirtiéndose así en clase obrera—. Los capitalistas compran esa capacidad laboral para transformar sus medios de producción en bienes económicos que puedan ser vendidos en el mercado (mercancías) a unos precios superiores a sus costes: el objetivo de los capitalistas es obtener un beneficio monetario sobre su inversión inicial; es decir, el objetivo de los capitalistas es revalorizar su capital y hacerlo, además, de manera continuada. El origen de esta revalorización perpetua del capital, de la ganancia del capitalista, reside en la plusvalía, a saber, en aquella porción de la jornada laboral durante la cual el obrero trabaja para el capitalista sin que éste se la remunere: el origen de la plusvalía, pues, reside en que el obrero, por el hecho de carecer de medios de producción suficientes como para fabricar bienes económicos por su cuenta, se ve forzado a trabajar durante más horas que las que el capitalista le remunera a través de su salario. Por tanto, el origen de la plusvalía reside en última instancia en la misma estructura económica del capitalismo: la desigual distribución de los medios de producción es la que posibilita que la clase capitalista *explote* a la clase obrera. Ésa es su contradicción fundamental: los que tienen no hacen y los que hacen no tienen, pero los que no hacen parece que sí hacen e incluso, en sus formas más extremas, que lo hacen todo.

Además, el desarrollo del sistema capitalista no contribuirá a revertir esta desigual distribución inicial de los medios de producción que posibilita la explotación del trabajador: cuanto más capital acumulen, revaloricen y reinviertan los capitalistas, tanto más se desarrollará la productividad del trabajo, pero al mismo tiempo tanto más se ensanchará la brecha que existe entre los que tienen y los que no tienen, entre la propiedad capitalista y la (nula o cuasi nula) propiedad obrera. El capitalismo es, por tanto, un modo de producción que se reproduce a sí mismo de manera amplificada: cada vez más trabajadores tienen menos y cada vez menos capitalistas tienen más, lo que conduce a una explotación cada vez más amplia y profunda. Pero esta extensión e in-

tensificación de la explotación no bastará a largo plazo para permitir rentabilizar todo el enorme capital que se ha acumulado durante el período histórico en el que este modo de producción ha prevalecido: la plusvalía agregada tenderá a crecer a un ritmo más lento que el capital agregado, de modo que la rentabilidad de las inversiones de los capitalistas será decreciente y acabará siendo insuficiente como para continuar acumulando capital y desarrollando la productividad del trabajo. En ese momento, el capitalismo habrá cumplido plenamente su función histórica y, a través de una revolución liderada por la clase obrera, será reemplazado por el comunismo, el último de los modos de producción de la historia y aquél que abolirá las clases sociales, la explotación, los antagonismos económicos, el trabajo no vocacional y la alienación humana.

¿Cómo llega Marx a todas estas conclusiones tan *aparentemente* controvertidas? En el resto de este primer tomo trataremos de explicarlo exponiendo con detalle los argumentos de Marx al respecto. Para ello, hemos dividido este primer tomo en siete capítulos que exponen siete aspectos básicos acerca de las categorías y de los procesos económicos del capitalismo. Más en particular:

Capítulo 1. El valor de las mercancías: Todos los productos adoptan la forma social de «mercancías», las cuales se producen e intercambian según sus valores.

Capítulo 2. De la mercancía al capital a través del dinero: El intercambio de mercancías según sus valores conduce inevitablemente a la emergencia del capital por la aparición previa de encarnación autónoma del valor como es el dinero.

Capítulo 3. La plusvalía: Los capitalistas obtienen la plusvalía, con la que revalorizan su capital, mediante la explotación del obrero, a saber, comprando su fuerza de trabajo por un valor inferior al que el obrero genera durante la jornada laboral.

Capítulo 4. Reproducción y acumulación de capital: La separación entre trabajadores y medios de producción se acrecienta conforme más plusvalía extraen los capitalistas de los trabajadores, lo que permite consolidar y profundizar en las relaciones de explotación.

Capítulo 5. La distribución de la producción agregada entre clases sociales: Cada capitalista individual recibe una porción de la plusvalía agregada que el conjunto de la clase capitalista ha extraído a costa del conjunto de la clase obrera.

Capítulo 6. Las crisis dentro del capitalismo: Cuanto más capital inviertan el conjunto de capitalistas, tanto más tenderá a descender la plusvalía agregada en relación con el capital agregado y este descenso tendencial de la tasa general de ganancia abocará al capitalismo a una crisis sistémica.

Capítulo 7. El comunismo: El comunismo reemplazará al capitalismo tras esa crisis sistémica y completará la emancipación de la humanidad.

Es importante darse cuenta de que cada capítulo es una consecuencia dialéctica del anterior: que las mercancías se intercambien según sus valores (capítulo 1) las aboca a que se terminen intercambiando como capitales (capítulo 2), pero para poderlas intercambiar como capitales es necesario explotar a los trabajadores extrayéndoles la plusvalía, lo cual presupone la separación entre el trabajador y los medios de producción (capítulo 3). La explotación recurrente de los trabajadores por parte de los capitalistas conducirá a reproducir amplificadamente esa separación entre el trabajador y los medios de producción, es decir, contribuirá a reproducir amplificadamente las condiciones estructurales que posibilitan la explotación (capítulo 4) pero al mismo tiempo, y debido al modo en que se distribuye competitivamente la plusvalía agregada en el interior de la clase capitalista (capítulo 5), también irá socavando la capacidad de los capitalistas a continuar acumulando capital, condenando así al capitalismo a una crisis sistémica (capítulo 6) de la cual emergerá el comunismo (capítulo 7). La organización de los capítulos es, por tanto, una secuencia lógica del desarrollo del sistema capitalista desde sus formas más simples (la mercancía) a sus manifestaciones más complejas (la ley de la caída tendencial de la tasa general de ganancia), pero estando las segundas implícitas desde un comienzo en las primeras.

Esta aproximación metodológica, la progresión dialéctica desde los fenómenos más simples a los fenómenos más comple-

jos del capitalismo, es exactamente la misma que siguió Marx. De hecho, nuestros capítulos 1 a 3 se corresponden esencialmente con el volumen 1 de *El capital*, el capítulo 4 nos remite al volumen 2 y los capítulos 5 y 6 están extraídos del volumen 3, mientras que el capítulo 7 es una reconstrucción de los argumentos expuestos dispersamente por Marx y Engels en sus distintas obras puesto que ninguno de ellos expuso de manera sistemática en un único texto cómo se llegaría a y cómo se desarrollaría el modo de producción comunista.

Cada uno de esos capítulos, además, hallará réplica en sus correlativos capítulos del segundo tomo de esta obra, de modo que el lector puede optar por leer ambos tomos de manera intercalada (el resumen de la teoría marxista del valor presentada en el capítulo 1 del primer tomo seguida por la crítica a la teoría marxista del valor presentada en el capítulo 1 del segundo tomo) o de manera sucesiva (todo el tomo primero y acto seguido todo el tomo segundo. Personalmente, recomendamos una primera lectura sucesiva de ambos tomos, pues sólo entendiendo la totalidad del pensamiento marxista podrá entenderse adecuadamente la crítica. No obstante, si en el futuro el lector quiere profundizar en la crítica a algún apartado específico de la teoría marxista, la lectura intercalada de pares de capítulos concretos sí resulta adecuada.

El valor de las mercancías

El análisis del capitalismo ha de empezar necesariamente por el estudio de la forma más simple en la que se subsumen la mayoría de las relaciones sociales dentro de esta estructura económica: la mercancía (C3, 51, 1019). No hemos de empezar a estudiar el capitalismo por el *capital*, pues el capital es una relación social más compleja que presupone la mercancía y, por tanto, «sería un error intentar derivar las propiedades específicas [...] de las mercancías como mercancías partiendo de su carácter como capital» (C2, 2.2, 161). Hemos de arrancar nuestra investigación con la manifestación más abstracta posible de las relaciones sociales de producción dentro del capitalismo, con la forma más elemental de riqueza dentro de este sistema económico (C1, 1.1, 125), con su mismísima «célula económica» (C1, 90).

Sin mercancías no puede haber capitalismo y sin capitalismo tampoco puede haber mercancías, al menos no como forma predominante de organizar las relaciones de producción y distribución. Antes del capitalismo, «la mayor parte de los productos [...] no son fabricados como mercancías [...], no son mercancías [...]. [Antes del capitalismo], los productos sólo se transforman en mercancías en algunos casos específicos [...] y en algunas esferas productivas concretas» (Marx [1862-1863b] 1989, 300). Es decir, que «sólo [en el capitalismo] la mercancía se convierte

en la forma general de producción» (Marx [1862-1863b] 1989, 301). Pero ¿podría haber al menos una economía basada en la producción generalizada de mercancías que no fuera una economía capitalista? Para Marx, no sólo se trata de que *únicamente* con el surgimiento del capitalismo «la producción de mercancías se generaliza y se convierte en la forma típica de producción», sino que, además, la propia mercancía está presionada a convertirse en capital por su «propia dialéctica, interna e inexorable» (C1, 24.1 729): por tanto, toda economía basada en la producción y distribución a gran escala de mercancías será una economía capitalista.

No obstante, de la misma manera que no podemos entender el concepto de capital sin abstraer previamente la forma más simplificada de mercancía, tampoco podremos entender las dinámicas de una economía capitalista sin entender previamente las relaciones más simples de una economía donde la riqueza se produzca y se distribuya como mercancías que no son todavía capitales (Martínez Marzoa 1983, 36-39). ¿Por qué una economía mercantil no capitalista es más simple que una economía mercantil capitalista? Porque la primera nos permite abstraernos de la problemática de las clases sociales: podemos presuponer idealmente que los intercambios de mercancías se efectúan entre individuos con igual poder de negociación que no forman estructuralmente parte de ninguna clase social; en cambio, el capitalismo es por necesidad una economía de clases sociales donde las relaciones de producción se establecen entre la clase capitalista y la clase obrera, lo que inevitablemente afectará a las más complejas condiciones de producción y distribución de mercancías (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 500, 565).

El propio Marx, en coherencia con su método de investigación basado en aproximaciones (teóricas) sucesivas a la comprensión de la realidad, utiliza en ocasiones ese escenario hipotético de mercancías que no circulan como productos del capital y donde por tanto todavía no existe el proletariado (C1, 4, 247; C3, 10, 277): pero sólo lo emplea como constructo imaginario para exponernos simplificadaamente los principios constitutivos de las más complejas relaciones sociales propias de las socieda-

des *de clase* capitalistas (como la naturaleza del capital o la formación de los precios de producción). Por tanto, en el resto de la obra distinguiremos entre economía mercantil no capitalista (economía basada en la producción generalizada de mercancías que no son capitales, sin clases sociales y donde todos los trabajadores producen e intercambian mercancías en pie de igualdad) y economía mercantil capitalista (economía basada en la producción generalizada de mercancías como capitales merced a la explotación de la clase obrera por parte de la clase capitalista), pero no lo haremos para referirnos a dos etapas evolutivo-históricas de una sociedad, sino como dos aproximaciones teóricas, de distinto grado de complejidad, a un mismo fenómeno concreto: las relaciones sociales de producción capitalistas que distinguen al capitalismo —y por tanto lo definen a través de sus diferencias específicas— del resto de las sociedades históricas no capitalistas (Rubin [1923] 1990, 255-256; Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 361-362, 537). Cuando hablemos de economía mercantil nos estaremos refiriendo indistintamente a cualquiera de estas dos aproximaciones teóricas.⁵

Dicho todo esto, ¿qué es exactamente una mercancía?

5. Podría parecer que nuestra interpretación es opuesta a la de Engels, quien sí habla de una etapa histórica caracterizada por la producción simple de mercancías. En tal caso, la economía mercantil no capitalista no sería sólo una aproximación teórica simplificada al funcionamiento de una economía mercantil capitalista, sino una etapa histórica previa:

La ley del valor de Marx resulta de aplicación universal, tanto como cualquier otra ley económica, para todo el período temporal caracterizado por la producción simple de mercancías, es decir, hasta el momento en el que la mercancía experimenta una modificación por la aparición del modo de producción capitalista. Hasta ese momento, los precios gravitan alrededor de los valores, determinados por ley [del valor] de Marx y oscilan alrededor de esos valores, de modo que cuanto más completamente se desarrolla la producción simple de mercancías, más coinciden en el largo plazo los precios medios con los valores si no se ven interrumpidos por violentas perturbaciones externas [...]. Por tanto, la ley marxiana del valor tiene validez económica universal por un lapso que se extiende desde el comienzo del intercambio que transforma los productos en mercancías hasta el siglo xv de nuestra era. Ahora bien, el intercambio de mercancías arranca en una época anterior a la historia escrita, desde al menos 3500 a. C. en Egipto y 4000 a. C. o incluso 6000 a. C. en Babilonia; por tanto, la ley del valor ha prevalecido por un período de cinco a siete milenios (C3, 1.037).

1.1. La mercancía

Podemos definir mercancía como todo bien económico fabricado por productores independientes y distribuido mediante el mercado (C1, 1.1, 131). Tres son, pues, las características constituyentes de las mercancías: 1) son bienes económicos; 2) son fruto del trabajo privado; y 3) son distribuidas a través del mercado. Examinemos con mayor detalle cada una de ellas.

Primero, todas las mercancías son bienes económicos o, mejor dicho, la mercancía es una de las formas sociales que pueden adoptar los bienes económicos (y la que adoptan mayoritariamente dentro del capitalismo): por consiguiente, si un objeto no es un bien económico no podrá vestirse de mercancía porque carecerá del contenido esencial que se esconde detrás de toda mercancía. ¿Y qué es un bien económico? Un bien económico es un objeto que satisface directa o indirectamente alguna necesidad humana, esto es, la satisface como bien de consumo o como medio de producción (C1, 1.1, 125): por ejemplo, una silla es un bien económico porque su contenido material la hace apta para satisfacer la necesidad de sentarnos y descansar en ella; un martillo es un bien económico porque su contenido material lo hace apto

Sin embargo, démonos cuenta de que Engels no se está refiriendo a la producción simple de mercancías como un modo de producción independiente del esclavismo, del feudalismo o el capitalismo (con su propia estructura y superestructura). Engels está hablando de que tanto en el esclavismo como en el feudalismo se producían y distribuían mercancías y que esa producción y distribución de mercancías, con el paso de los siglos, fue ajustándose cada vez más a la ley del valor hasta que las mercancías comenzaron a intercambiarse como capitales bajo el capitalismo. Eso no equivale a considerar que la «economía mercantil no capitalista» fuera una etapa histórica concreta, sino a que parte del análisis que desarrolla Marx sobre la mercancía es aplicable a modos de producción previos al capitalismo. El propio Marx ([1864] 1994, 362) nos dice, como ya hemos recogido, que «con anterioridad a la producción capitalista, una gran parte del producto no se producía como mercancía, no para ser mercancía [...]. Tan sólo sobre la base de la producción capitalista la mercancía se convierte en forma predominante del producto». Es decir, que históricamente *no ha existido* un modo de producción no capitalista donde la mercancía sea la forma general de producción.

para que podamos construir sillas con él. Otra forma de expresar esta misma idea es diciendo que los bienes económicos son valores de uso: es decir, objetos que pueden *usarse*, que son *útiles*, para satisfacer alguna necesidad humana.⁶ Cuál sea el origen de esa necesidad humana, «si el estómago o la imaginación, es irrelevante» (C1, 1.1, 125). La utilidad de los bienes económicos depende de sus propiedades materiales (de su aptitud objetiva) para satisfacer fines humanos, a saber, la utilidad no es una propiedad del objeto al margen de los individuos cuyas necesidades ha de satisfacer: los bienes económicos son instrumentales a la satisfacción de las necesidades de algún individuo. En el caso de las mercancías, el propio Marx afirma que: «El producto ofertado no es útil en sí mismo. Es el consumidor quien determina su utilidad» (Marx [1847] 1976, 118). Por ejemplo, una silla es un valor de uso porque está hecha de un determinado material (por ejemplo, madera) y posee una determinada estructura (cuatro patas, un respaldo y un asiento) que la vuelven objetivamente adecuada para que nos podamos sentar en ella a descansar: descansar sentándonos en ella es la necesidad humana que objetivamente satisface.

Esa aptitud objetiva de un bien económico para satisfacer una necesidad humana es independiente del modo de producción dentro del que se encuentre, esto es, es independiente de si el bien económico ha sido producido mediante esclavos, siervos, proletarios u productores libremente asociados: la silla es útil sea cual sea el modo de producción en el que se halle; *a contrario sensu*, una cosa con malas propiedades objetivas para satisfacer una necesi-

6. Marx emplea indistintamente «valor de uso» como sujeto y como objeto; es decir, como una cualidad (objeto) y como la cosa que posee esa cualidad (sujeto). Por tanto, valor de uso es sinónimo de «objeto útil» pero también de «utilidad». Por ejemplo, por un lado, «un valor de uso, u objeto útil, sólo tiene valor porque en él está objetivado o materializado trabajo abstracto humano» (C1, 1.1, 129); por otro, «Su propia mercancía no tiene para él ningún valor de uso directo: en caso contrario no la llevaría al mercado. La mercancía posee valor de uso para otros. Para él, sólo tiene directamente el valor de uso de ser portadora de valor de cambio» (C1, 2, 179). Podemos decir, pues, que «un valor de uso es un objeto que posee valor de uso» (Cohen [1978] 2001, 415).

dad humana no será un valor de uso, y no lo será con independencia del tipo de relaciones sociales bajo las que se haya producido y distribuido. Ahora bien, mientras que la aptitud objetiva de un bien económico para satisfacer una necesidad humana es independiente del modo de producción, el contenido de las necesidades humanas sí evoluciona junto con los modos de producción: el ser humano comienza históricamente produciendo, como los animales, con el propósito de satisfacer sus necesidades biológicas más primarias como alimentación, vestimenta o vivienda, pero ese mismo acto histórico de producción «engendra nuevas necesidades» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 42), de manera que cabe decir que «las necesidades son producidas del mismo modo en que son producidos los productos o las habilidades en el trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 451) «; o que «la producción produce no sólo un objeto para el sujeto, sino también un sujeto para el objeto» (Marx [1857-1858] 1986, 30). En términos más sencillos: antes de la creación del televisor no podía existir la necesidad de ver la televisión y la propia producción de televisores, al modificar el tipo de relaciones sociales que entretejen los seres humanos, también produce la necesidad social de ver la televisión. Por tanto, las necesidades humanas también son objeto de evolución dialéctica (Cohen [1978] 2001, 103): algunas de ellas —como las más básicas— podrán ser comunes a todos los modos de producción históricos; otras podrán estar ausentes en los modos de producción más primitivos y emerger en los modos de más avanzados —como la necesidad de ver la televisión o de leer un libro— y otras podrán emerger en modos de producción más primitivos y desaparecer en modos de producción más avanzados —por ejemplo, los lujos extravagantes pueden ser necesidades en el capitalismo, pero no en el comunismo (Engels [1880] 1989, 323).⁷

7. En un párrafo posteriormente tachado de *La ideología alemana*, Marx y Engels ([1845-1846] 1976, 255-256) explican cómo bajo el comunismo se mantendrán algunos de los deseos presentes en el capitalismo, mientras que otros desaparecerán:

La organización comunista conlleva un doble efecto sobre los deseos producidos en el individuo por las relaciones actuales: algunos de esos deseos —en particular, los

Por eso, el contenido material de la riqueza siempre serán los valores de uso, cualquiera que sea el modo de producción histórico en el que nos encontremos (C1, 1.1, 126), lo cual no impide que cada modo de producción histórico determine y sea determinado por el contenido material de la riqueza (a saber, la riqueza material que es específicamente producida influye en cómo se organiza la sociedad y, a su vez, cómo se organiza la sociedad influye en qué riqueza material se produce): es decir, «el valor de uso [...] es ya una forma socializadora a la par que socializada» (Arteta 1993, 59). Asimismo, en cada modo de producción histórico, la riqueza material adoptará una forma social distinta según cómo ésta sea producida y distribuida: en el capitalismo, la forma social que adoptan los valores de uso, y que subsume esas relaciones de producción y distribución específicamente capitalistas, es precisamente la mercancía y por eso el conjunto de mercancías constituye la riqueza social dentro del capitalismo (Cohen [1978] 2001, 101). Pero ¿qué tipo de específicas relaciones de producción y distribución presupone la mercancía? La mercancía es *producida* a través del trabajo privado y es *distribuida* a través del mercado.

Así, y en segundo lugar, las mercancías son bienes económicos fabricados mediante trabajo privado (Rubin [1923] 1990, 7; Íñigo Carrera 2013, 10). ¿Qué es el trabajo privado? De entrada, si exceptuamos los objetos que nos proporciona espontáneamente la naturaleza (Marx [1847] 1976, 111), toda producción —adopte la forma social de mercancía o no— es siempre el resultado de dedicar trabajo humano a transformar la naturaleza (C1, 1.2, 133-134; C3, 48.2, 955; Marx [1844a] 1975, 273; Marx [1859] 1987, 278; Marx [1875] 1989, 81): es decir, toda produc-

deseos que existen bajo todo tipo de relaciones [de producción] y sólo cambian su forma y la dirección bajo diferentes relaciones sociales— meramente se ven alterados por el sistema social comunista, dado que se les confiere la oportunidad de desarrollarse con normalidad; pero otros deseos —en particular, aquellos que emergen únicamente en un tipo específico de sociedad, bajo condiciones particulares de [producción] e intercambio— dejan de existir por entero. Cuáles de esos deseos serán meramente modificados y cuáles eliminados en una sociedad comunista es algo que sólo puede ser determinado por la práctica, modificando los «deseos» actuales y reales, no haciendo comparaciones con otros períodos históricos previos.

ción tiene un padre (el trabajo; *hand* en inglés) y una madre (la tierra; *land* en inglés) (Guerrero Jiménez 2008, 56). Ese trabajo humano, sin embargo, puede ser trabajo social o trabajo privado. El trabajo social es el trabajo colectivo, «desarrollado consciente o inconscientemente por la gente en favor los unos de los otros» (Bukharin [1921] 2021, 111); un trabajo interdependiente e integrado con el resto del trabajo de la sociedad (Arteta 1993, 17). Por ejemplo, en una tribu que caza colectivamente, el trabajo con el que se crean los valores de uso (alimento) es un trabajo con «una forma inmediatamente social» (C1, 1.4, 170). El trabajo privado, en cambio, es el trabajo «ejercido independientemente los unos de los otros» (C1, 1.4, 165): por tanto, el trabajo de productores que no se someten a las directrices o a los planes de otros productores, sino que toman sus decisiones económicas de manera aislada (C1, 1.2, 132), anárquica y descoordinada. El trabajo, pues, de «individuos *libres, iguales y propietarios* de su propia persona y de los resultados del propio trabajo» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 314): de unidades productivas independientes, entre las que se incluyen unidades productivas de carácter asociativo, como los talleres, las fábricas y las corporaciones modernas, dado que todas ellas se constituyen a partir de la propiedad privada y de los contratos laborales suscritos con trabajadores igualmente libres, iguales y propietarios de sí mismos —por mucho que, dentro de esas unidades productivas asociativas, pueda regir el despotismo interno (C1, 14.4, 477; Bukharin [1921] 2021, 281)— y dado que todas ellas, además, interactúan de manera descentralizada (anárquica) entre sí a través del mercado.

En este sentido, las mercancías son fruto del trabajo privado, de modo que el trabajo inmediatamente social no puede crear mercancías porque este tipo de organización laboral engendra bienes que son un producto colectivo y no individual, de modo que no cabe oponer entre sí los distintos productos individuales del trabajo privado: serían productos inmediatamente sociales. Sin embargo, que los bienes sean fruto del trabajo privado no es suficiente para convertirlos en mercancías. El trabajo que desarrolla una persona por su cuenta para satisfacer sus propias ne-

cesidades también es un trabajo privado pero no sería un trabajo que genere mercancías.

Así, en tercer lugar, las mercancías son valores de uso que se distribuyen a través del mercado: no se distribuyen ni por asignación directa (el dueño del esclavo se apropia directamente de aquello que fabrica) ni por reparto comunitario consciente y deliberado (los miembros de una tribu que producen colectivamente los valores de uso deciden colectivamente cómo repartirlos), sino por intercambios entre vendedores y compradores dentro del mercado (Rubin [1923] 1990, 7). Dicho de otra forma, las mercancías no son bienes económicos creados para satisfacer las necesidades personales de sus productores, sino para satisfacer, mediante el intercambio, las necesidades de terceras personas; las mercancías no son valores de uso privado, sino valores de uso *sociales*: «Un objeto puede ser útil y puede ser fruto del trabajo humano sin ser una mercancía. Aquel que satisface sus propias necesidades con el producto de su trabajo crea valores de uso pero no mercancías. Para producir mercancías no sólo ha de producir valores de uso, sino valores de uso para otros, es decir, valores de uso sociales» (C1, 1.1, 131). Si un productor fabrica una silla para ser él quien la utilice, esa silla no será una mercancía: sólo se convertirá en mercancía si esa silla ha sido fabricada por ese productor independiente con el propósito de ser vendida en el mercado a un comprador que satisfará sus necesidades con ella.

Pero no es suficiente con que sean valores de uso para otros, sino que esos productos han de llegar a manos de los otros a través de los intercambios en el mercado. Tal como desarrollaremos más adelante, será ese intercambio dentro del mercado de los productos generados por el trabajo privado lo que convertirá a ese trabajo privado en un trabajo (no inmediatamente) social: es decir, que los productores independientes se vincularán los unos con los otros mediados por sus mercancías a través del mercado (Bukharin [1921] 2021, 112-114). El trabajo privado devendrá indirectamente y *a posteriori* (Íñigo Carrera 2013, 182) trabajo social a través del mercado porque el trabajo privado queda «subordinado a la *División del Trabajo dentro de la Sociedad*» (Marx [1865] 1985, 122).

En definitiva, para Marx, los bienes económicos podrán adoptar al menos cinco formas sociales distintas, según los términos en los que se produzcan y distribuyan, y sólo una de esas formas sociales se corresponderá con la de la mercancía:

1. Objetos con valor de uso que no son producidos por el trabajo humano y que tampoco se destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, tierra virgen, las praderas naturales o los bosques silvestres (C1, 1.1, 131).
2. Objetos con valor de uso privado, que son producidos por el trabajo humano privado y que no se destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, trigo cultivado para el autoconsumo.
3. Objetos con valor de uso social, que son producidos por el trabajo humano (social o privado) y que no se destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, la caza comunitaria por parte de una tribu primitiva produce carne para el conjunto de la tribu y, por tanto, se trata de un valor de uso social que no se distribuye a través del mercado (Marx [1881] 1989, 546); asimismo, el campesino bajo el feudalismo puede producir trigo para el señor feudal pero no lo intercambia con él a través del mercado (C1, 1.1, 131); o también los valores de uso que, como la educación pública, proporcione un Estado sin intercambiarlos a través del mercado.
4. Objetos con valor de uso social, que no son producidos por el trabajo humano (o no son reproducibles a través del trabajo humano) pero que sí destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, una pradera natural convertida en propiedad privada, objetos de coleccionista (que si bien son fruto del trabajo humano no son nuevamente reproducibles a través de nuevo trabajo humano) o la honorabilidad de las personas (que en determinadas condiciones podría llegar a venderse) (C1, 3.1, 197).
5. Objetos con valor de uso social, que son producidos por trabajo humano privado y que se destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, una silla producida para ser vendida a otras personas a través del mercado.

Sólo el quinto tipo de bienes económicos son propiamente mercancías, aunque el cuarto tipo puede llegar a comportarse como si fuera una mercancía. Por consiguiente, las mercancías son los bienes económicos propios de la división social y descentralizada del trabajo: en la división social y descentralizada del trabajo, cada productor se especializa independientemente en fabricar un determinado bien económico que luego intercambia a través del mercado por una diversidad de bienes económicos fabricados por otros productores independientes y especializados. En lugar de producir y distribuir lo producido de manera comunitaria, producimos y distribuimos los valores de uso de manera independiente: cada uno decide qué produce y cada uno decide con quién intercambia lo que ha producido.

Ahora bien, si la mercancía es la célula económica del capitalismo y toda mercancía está abocada a ser intercambiada en el mercado, la siguiente pregunta que debemos formularnos es: ¿cómo se determinan los términos en los que unas mercancías son primero producidas y después intercambiadas por otras mercancías? Es en este punto en el que Marx desarrolla su ley del valor.

1.2. El valor

Toda sociedad necesita distribuir socialmente el trabajo de sus miembros para producir y reproducir sus medios de vida. En una sociedad comunista, donde toda la propiedad sobre los medios de producción estuviese colectivizada, sería el conjunto de ciudadanos (o algún órgano especializado al que se le delegara tal función) quien centralizadamente decidiría qué se produce, cómo se produce y para quién se produce. En cambio, en una sociedad mercantil, donde la propiedad sobre los medios de producción es privada, es cada propietario quien, como productor independiente, decide descentralizadamente qué producir y cómo producir; y lo decide al escoger qué *mercancías* produce y cómo las produce.

Ahora bien, esta decisión aparentemente autónoma de cada productor independiente está, en realidad, sometida al mercado.

A la postre, cada productor independiente no produce la mercancía para sí mismo, sino para intercambiarla a través del mercado por otras mercancías fabricadas por otros productores independientes: por tanto, «lo que inicialmente le interesa en la práctica a los productores es saber cuántos productos ajenos obtendrán a cambio del suyo, es decir, en qué proporciones se cambiarán unos productos por otros» (C1, 1.4, 167). «El trabajo privado vale porque valen sus productos» (Arteta 1993, 39). Por ejemplo, a un fabricante de sillas no le concierne en absoluto la utilidad que, como bien de consumo, puedan proporcionarle personalmente cada una de las sillas que fabrica: no, lo que le interesa es cuántas mercancías fabricadas por otros productores y que acaso sí le sean personalmente útiles (leche, trajes, electricidad, etc.) puede adquirir vendiendo las sillas. Pues bien, a la cantidad de otras mercancías que puede obtener un productor a cambio de sus mercancías lo denominaremos «valor de cambio» (C1, 1.4, 167).

El valor de cambio «no es sólo el carácter intercambiable de la mercancía en general» (Marx [1857-1858] 1986, 78), sino la relación cuantitativa específica que se establece entre dos mercancías cuando son intercambiadas (C1, 1.4, 164-165), es decir, es la ratio a la que una mercancía se trueca por otra: por ejemplo, si 1 silla = 2 sábanas de lino, entonces el valor de cambio de 1 silla son 2 sábanas de lino. A diferencia del valor de uso (que era una propiedad objetiva de los propios bienes), el valor de cambio no es una característica objetiva de todos los bienes, sino una característica social de las mercancías, es decir, de los bienes como mercancías: si un bien económico no adopta la forma social de mercancía, entonces carecerá de valor de cambio (por ejemplo, una silla fabricada por un esclavo para su dueño carece de valor de cambio, pues el dueño de la silla dispone de ella sin necesidad de ofrecerle ninguna contraprestación al esclavo). Por consiguiente, en una primera aproximación, toda mercancía parece ser un objeto con un carácter dual (C1, 1.2, 131): es simultáneamente un valor de uso (en cuanto objeto que satisface necesidades humanas) y un valor de cambio (en cuanto objeto destinado al intercambio). El valor de uso es el contenido material de las mercancías (es una característica intrínseca al objeto que adopta

la forma social de mercancía), mientras que el valor de cambio es su forma social (el valor de uso es una mercancía porque se inserta dentro de unas determinadas relaciones históricas de producción y distribución).

El valor de cambio de las mercancías determinará, por tanto, cómo se distribuye el trabajo social dentro de una economía mercantil: cada productor independiente fabricará aquellas mercancías que espere que le proporcionen el mayor valor de cambio posible. Si el mercado incrementa el valor de cambio de una mercancía frente a las demás, los productores independientes concentrarán su trabajo en incrementar su oferta; si el mercado reduce el valor de cambio de una mercancía frente a las demás, los productores independientes dejarán de destinar tanto trabajo a producirla.

Ahora bien, así descrito, parecería que la distribución del trabajo social dentro de una economía mercantil es absolutamente aleatoria: si los distintos productores independientes distribuyen su trabajo social en función de una variable, el valor de cambio de las mercancías, susceptible de fluctuar de manera puramente accidental (C1, 1.1, 126), entonces no habría absolutamente ninguna racionalidad detrás de la división social del trabajo dentro de una economía mercantil. Y, de hecho, en sistemas económicos no mercantiles, donde sólo una minoría de los bienes adopta la forma social de mercancía y donde por tanto los intercambios ocurren de manera aislada y ocasional, los valores de cambio sí son fenómenos accidentales que no permiten estructurar el reparto del trabajo social a partir de ellos (Marx [1862-1863] 1991, 13-14; Heinrich [2004] 2012, 41). Una conclusión que tampoco es demasiado sorprendente: simplemente estamos diciendo que una economía donde la mayoría del trabajo social no se organice mediante la producción y venta de mercancías (economía no mercantil) será una economía donde los valores de cambio de la minoría de mercancías que se produzcan no constituirán la referencia a partir de la cual los distintos productores escojan qué producir y cómo producir. Por ejemplo, un agricultor dedicado a la agricultura de subsistencia y que muy de vez en cuando fabrique alguna silla para venderla en el mercado no tomará el grueso

de sus decisiones de producción (qué cultiva y cómo lo cultiva) a partir de los fluctuantes valores de cambio de la silla. A falta de un mercado integrado y con productores independientes especializados en fabricar mercancías, no sólo no tiene por qué haber ninguna regularidad ni ningún centro gravitacional hacia el que tiendan a converger los valores de cambio de intercambios anecdóticos y deshilvanados, sino que incluso unos valores de cambio de carácter no accidental tampoco influirían de ningún modo relevante sobre cómo se distribuye el trabajo social.

Distinto es el caso de una economía mercantil, donde la mayoría de bienes económicos adoptan la forma de mercancías y donde, por tanto, la distribución del trabajo social sí depende crucialmente de los valores de cambio de las mercancías. Si, dentro de una economía mercantil, los valores de cambio de las mercancías fueran accidentales y aleatorios, entonces los valores de uso producidos serían igualmente accidentales y aleatorios, de modo que la sociedad no obtendría, salvo por azar, los valores de uso que necesita para satisfacer sus necesidades sociales. Afortunadamente, en una economía mercantil, los valores de cambio de las mercancías no exhiben un carácter accidental, sino que claramente se observa una regularidad entre ellos: las divergencias entre los valores de cambio de las mercancías tienden a desaparecer y a mostrar una cierta estabilidad en el tiempo, generándose una conexión orgánica entre todos los valores de cambio de todas las mercancías: el intercambio habitual de mercancías y su producción y reproducción continuados terminan eliminando el carácter accidental de sus valores de cambio (Marx [1862-1863] 1991, 14).

Por ejemplo, si una silla se intercambia en el conjunto del mercado por dos sábanas de lino o por 100 huevos, entonces necesariamente dos sábanas de lino deberán intercambiarse por 100 huevos:

$$1 \text{ silla} = 2 \text{ sábanas de lino} = 100 \text{ huevos}$$

En caso contrario, si dos sábanas de lino se intercambiaran por 200 huevos (mientras que una silla se siguiera intercambiando o por dos sábanas de lino o por 100 huevos), el propieta-

rio de los 100 huevos los intercambiaría por una silla, trocaría la silla por dos sábanas de lino y finalmente sustituiría las dos sábanas de lino por 200 huevos: es decir, sería capaz de transformar 100 huevos en 200 huevos. En sociedades precapitalistas con intercambios esporádicos y mercados no integrados, este tipo de diferencias de valores de cambio podrían subsistir sin que nadie las arbitrara, pero en mercados integrados y profesionalizados, las oportunidades de arbitraje se agotan y, por consiguiente, se termina estableciendo una relación cuantitativa única entre los valores de cambio de las distintas mercancías.

Ahora bien, ¿sobre qué base se establece esa relación cuantitativa única? ¿Por qué 1 silla se intercambia por 2 sábanas de lino y no por 20 o por 500? ¿Cuál es el centro de gravedad alrededor del cual orbitan los valores de cambio de las mercancías? De acuerdo con Marx, para que pueda establecerse una relación cuantitativa de cambio entre dos mercancías, éstas han de poseer un tercer elemento común que se halle presente en igual medida en ambas mercancías. ¿Cuál puede ser ese elemento común? Claramente, a juicio de Marx, no puede ser el valor de uso: dos bienes sólo son un mismo valor de uso si comparten idénticas características físicas que los vuelvan aptos para satisfacer las mismas necesidades humanas, es decir, una silla sólo es igual a otra silla en cuanto a sus características materiales objetivas, pero una silla no es igual a una sábana de lino:

[Si] 12,7 kg de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta ecuación? Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas, tanto en los 12,7 kg de trigo como en los x quintales de hierro. Ambas son, por tanto, iguales a una tercera, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ellas, pues, en tanto es valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera. (C1, 1.1, 127)
[Hemos modificado las unidades de masa que emplea Marx].

Marx denominará «valor» (sin cualificarlo) a la forma social, dentro de una economía mercantil, de aquella sustancia que se halla presente en todas las mercancías y que permite igualarlas cuantitativamente a través de sus valores de cambio. Dicho de otro

modo, si el valor de cambio de 1 silla son 2 sábanas de lino o 100 huevos es porque la silla, las 2 sábanas de lino y los 100 huevos poseen el mismo valor, de modo que ambos poseen una misma sustancia común en idéntica cantidad. Pero ¿cuál es exactamente esa sustancia común a la que llamamos valor y que permite igualar mercancías heterogéneas en los intercambios? Como ya hemos dicho, Marx descarta que el valor sea la expresión de las propiedades naturales de los bienes económicos, pues las mercancías, cuando se vuelven equivalentes entre sí en los intercambios, se igualan cuantitativamente a pesar de sus diferencias cualitativas materiales, de modo que «no contienen ni un átomo de valor de uso» (C1, 1.1, 128). Las cualidades físicas o sensibles son irrelevantes porque justamente las igualamos al margen de esas cualidades físicas: cuando decimos que una silla es igual a dos sábanas de lino en el mercado, no estamos queriendo expresar que las cualidades físicas de la silla y de las sábanas sean idénticas sino que, más bien, nos estamos abstrayendo de sus heterogéneas cualidades físicas y sólo nos estamos preocupando por la diferencia cuantitativa entre el valor presente en una silla y el valor presente en una sábana de lino (en el ejemplo anterior, el valor presente en la silla será el doble que el valor presente en una sábana de lino, de ahí que el valor de cambio tienda a ser 1 silla = 2 sábanas de lino). Y para Marx la única cualidad social que comparten todas las mercancías y que permite igualarlas cuantitativamente es «la de ser productos del trabajo» (C1, 1.1, 128).

Así pues, en una primera aproximación que a continuación expondremos con mayor precisión, la sustancia común a ambas mercancías es la de ser productos del trabajo humano, de modo que el valor de una mercancía vendrá determinado por la cantidad de trabajo humano —por el tiempo de trabajo humano— que sea necesario para fabricarla: «El valor de las mercancías viene determinado por la cantidad de ellas que puedan ser producidas en un determinado tiempo de trabajo» (Marx [1859] 1987, 281).⁸ Por ello, el valor de cambio de dos mercancías con

8. La teoría del valor de Marx está claramente influida por la teoría del valor de David Ricardo, para quien «el valor de una mercancía, o la cantidad de

igual valor —que hayan requerido el mismo tiempo de trabajo para ser producidas— tenderá a ser idéntico: «Aquellas mercancías que encierren las mismas cantidades de trabajo, o que puedan ser producidas en un mismo tiempo, representan consecuentemente el mismo valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra mercancía lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la segunda» (C1, 1.1, 130). Así, por ejemplo, si observamos que una capa se intercambia regularmente por 20 yardas de lino y que, por tanto, su valor de cambio es 1 capa = 20 yardas de lino, entonces ello se deberá a que «diez yardas de lino sólo contienen la mitad de trabajo que la capa, de modo que es necesario destinar el doble de fuerza de trabajo para producir la capa que para producir las 10 yardas de lino» (C1, 1.2, 136). O, por continuar con nuestro mismo ejemplo anterior, si es posible fabricar una silla en diez horas de trabajo y una sábana de lino en cinco horas de trabajo, entonces una silla poseerá el doble de valor que una sábana de lino y, por tanto, el valor de cambio tenderá a ser «1 silla = 2 sábanas de lino».

Siendo así, entonces cabrá decir que los valores de cambio son la manifestación cuantitativa de los valores de las mercancías (Marx [1881] 1989, 544). Y, por tanto, también cabrá decir que el valor de cambio es la forma externa, visible y cuantificada del valor, que a su vez es la forma social que adopta el trabajo humano de carácter social dentro de una economía mercantil (Artera 1993, 28). Aunque pueda parecer un juego de palabras, es importante apreciar el matiz que diferencia al valor y al valor de cambio. El valor integra el *ser* de la mercancía: una mercancía está compuesta por dos elementos, 1) un elemento material, el

cualquiera otra mercancía por la que se intercambie, depende de la cantidad relativa de trabajo que sea necesaria para su producción y no de la mayor o menor compensación que se pague por el trabajo» (Ricardo [1817] 2004, 11). Marx, de hecho, describió con las siguientes características los dos primeros capítulos del libro de David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación* (1817) en los que se contenía el germen de su teoría del valor: «originalidad, unidad en su enfoque fundamental, sencillez, concentración, profundidad, novedad y exhaustividad» (Marx [1862-1863a] 1989, 394).

valor de uso y 2) un elemento social, el valor, que no es más que la forma en que se objetiva, dentro de una economía mercantil, el trabajo humano de carácter social. Por su parte, el valor de cambio es la forma fenoménica, la forma de existencia, la apariencia, la exteriorización del valor: el modo en el que se nos manifiesta o representa el valor (Arteta 1993, 44). El valor es el contenido social oculto detrás de la forma social del valor de cambio.

De ahí que, a diferencia de lo que hemos dicho unos párrafos antes, el carácter dual que exhibe toda mercancía no se deba a que las mercancías sean simultáneamente un valor de uso y un valor de cambio, sino a que son simultáneamente un valor de uso y un valor (C1, 1.3, 152): las mercancías son simultáneamente objetos que satisfacen necesidades humanas pero también son objetos creados por el trabajo humano para intercambiarlas a través del mercado. El valor de uso es una propiedad material de las mercancías y el valor es una propiedad social (que se manifiesta cuantitativamente como valor de cambio). Justamente por ello, cuando Marx califica al valor de característica «espectral» (C1, 1.1, 128) o «sobrenatural» (C1, 1.3, 149) de las mercancías, se está refiriendo a que es una propiedad social y no *natural*: es una cualidad con la que cuentan las mercancías dentro de la sociedad mercantil. Y, por eso, la mercancía es un *compacto* natural-social (Arteta 1993, 40-41, 99-100): «una cosa sensiblemente suprasensible» (C1, 1.4, 165), un objeto material con propiedades sociales que toman cuerpo en ese objeto material (Arteta 1993, 41).

Que el valor sea una propiedad social de las mercancías implica que no es una característica intrínseca a las mismas (a diferencia del valor de uso) sino que es una característica extrínseca o relacional (Heinrich [2004] 2012, 53-54). Una propiedad intrínseca es aquella que se posee en aislado: por ejemplo, la masa de un objeto (que es independiente del contexto en el que se encuentre); una propiedad extrínseca o relacional es aquella que se posee entre dos entes: por ejemplo, las relaciones de filiación (uno es hijo con respecto a sus progenitores) o el peso de una mercancía (que depende del campo gravitacional en el que se encuentra un determinado objeto). En este sentido, un producto

sólo posee valor si adopta la forma social de mercancía allí donde las mercancías se producen de manera generalizada (es decir, en una economía mercantil). En aquellas sociedades donde no se producen e intercambian mercancías, sino que los bienes se producen y distribuyen directamente, el valor no existe por mucho que los productos sean igualmente fruto del trabajo humano (pero no del trabajo humano *privado* puesto como equivalente a otros trabajos privados a través del mercado):

La producción social directa, así como la distribución directa, excluyen todo intercambio de mercancías: por tanto, también la transformación de productos en mercancías (al menos, dentro de la comunidad) y por tanto también su transformación en *valores*. Tan pronto como la sociedad toma el control de los medios de producción y los utiliza asociativamente para la producción, entonces el trabajo de cada individuo [...] deviene trabajo social. No hace falta ningún rodeo para calcular el trabajo social contenido en cada producto [...]. Las personas serán capaces de administrarlo todo de manera muy sencilla, sin la mediación del tan afamado «valor» (Engels [1878] 1987, 294-295).

En otros modos de producción, como el tribal o el comunista, el trabajo de los individuos se planifica y se distribuye socialmente por anticipado, de modo que el trabajo es social desde un comienzo (Marx [1859] 1987, 274-275) y en esos casos «las relaciones de los hombres en la producción social no se manifiestan como “valores” de “cosas”» (Marx [1862-1863b] 1989, 317). En el caso de una economía mercantil, sin embargo, el trabajo de los productores es en origen privado y sólo se convierte en trabajo social a través del intercambio de las mercancías por sus valores (ampliaremos esta cuestión en el epígrafe 1.4 de ese primer tomo). Por eso, el valor sólo existe en los intercambios *entre mercancías*, y no de manera individual y aislada para cada mercancía: «un producto del trabajo, considerado aisladamente, no es ni un valor ni una mercancía. Sólo deviene valor en su encuentro con otro producto del trabajo» (Marx [1871-1872] 1987, 31); «como valores, las mercancías son magnitudes sociales [...] sólo

constituyen relaciones entre los hombres en su actividad productiva» (Marx [1862-1863b] 1989, 316); «el valor sólo puede aparecer como una relación social entre mercancías» (C1, 1.3, 139). Una mercancía aislada no será una mercancía porque no podría ser intercambiada por nada: o será un valor de uso para su productor (y, por tanto, no un valor de uso social) o será un objeto inútil (y, por tanto, no un valor de uso). El valor es, pues, la manera de comparar el trabajo originariamente privado y derivadamente social de un productor independiente con el trabajo originariamente privado y derivadamente social de otros productores independientes:

Es como si los diferentes individuos hubieran amalgamado su tiempo de trabajo y hubieran destinado distintas porciones de ese trabajo colectivo a dar forma a diversos valores de uso. Por tanto, el tiempo de trabajo de cada individuo aislado es, de hecho, el tiempo requerido por la sociedad para producir un valor de uso determinado, o sea, para satisfacer una determinada necesidad (Marx [1859] 1987, 274).

Expresado de otra forma: para Marx, el conjunto de las mercancías constituye una masa compacta de trabajo social, de trabajo humano genérico, congelado e indiferenciado (C1, 1.1, 130) y cada mercancía es, *en relación con* esa masa agregada de valor, un «cristal» de valor, esto es, una porción del tiempo de trabajo social cristalizado en el agregado de mercancías (C1, 1.1, 128). Cada uno de cristales de valor tenderá a intercambiarse por cristales de valor de la misma magnitud, esto es y como ya hemos dicho, los valores de cambio entre mercancías estarán determinados por sus valores. A esta regularidad económica —las mercancías tienden a intercambiarse según sus valores— la denominaremos «ley del valor». Y la ley del valor será el mecanismo que determinará, dentro de una sociedad mercantil, cómo se distribuye el trabajo social y los frutos de ese trabajo social entre los distintos trabajadores.

Por un lado, y respecto a las relaciones de producción, si el conjunto de las mercancías se han de intercambiar a su valor

agregado, entonces si un tipo de mercancía se infraproduce en relación con las necesidades sociales que satisface, esa mercancía se venderá temporalmente por encima de su valor y, *en consecuencia*, otras mercancías tendrán que venderse temporalmente por debajo de su valor (y, al revés, si una mercancía se sobreproduce en relación con las necesidades que satisface, se venderá temporalmente por debajo de su valor y, por tanto, otras mercancías se venderán por encima de su valor): «Cuanto más por encima de su valor se venda el trigo, más por debajo de su valor se venderán otras mercancías [...]. La suma de valor sigue siendo la misma aunque aumente la expresión de toda esta suma de valor en dinero» (Marx [1881] 1989, 537). Si los productores de la mercancía infraproducta la venden por encima de su valor, recibirán mercancías con mayor valor que las que entregan a cambio (venderán su propio trabajo con una prima), de modo que tenderán a incrementar sus esfuerzos por producir más unidades de esa mercancía (aumentando su oferta); si los productores de la mercancía sobreproducida la venden por debajo de su valor, recibirán mercancías menos valiosas que las que entregan a cambio (venderán su propio trabajo con un descuento), de modo que tenderán a reducir sus esfuerzos para producir menos unidades de esa mercancía (disminuyendo su oferta). Y todo ello inducirá redistribuciones del trabajo social a lo largo de la economía (reduciendo la producción de la mercancía sobreproducida e incrementando la producción de la mercancía infraproducta). Sólo cuando, tras los cambios en la distribución del trabajo social y consecuentemente en las proporciones de la producción social, los valores de cambio de todas las mercancías coincidan con los valores, los productores habrán alcanzado descentralizadamente un estado de equilibrio⁹ entre las diversas ramas de la

9. En economía convencional, el equilibrio mercantil hace referencia simplemente a aquella situación en la cual el mercado se vacía, es decir, en la que la cantidad ofertada y la cantidad demandada de una mercancía son iguales. Al precio que vacía el mercado lo denominamos precio de equilibrio (Cowen y Tabarrok [2010] 2015, 48). En principio, este equilibrio mercantil puede alcanzarse de dos formas: o con cambios en el precio de equilibrio o sin cambios en el precio de equilibrio. En el primer caso (cambios en el precio de equili-

actividad económica (Rubin [1928] 1990, 65). Es decir, a corto plazo, el valor de cambio de una mercancía puede desviarse de su valor, pero el valor actúa como centro gravitacional de los valores de cambio, lo que impide que el trabajo social de algunos individuos se dedique a producir mercancías sin demanda social (Rubin [1928] 1990, 100-101). Por consiguiente, la ley del valor introduce coherencia y coordinación entre las decisiones económicas que toman descentralizadamente los distintos productores independientes: «La ley del valor no es más que una ley de equilibrio del sistema anarco-mercantil» (Bukharin [1919-1920] 1979, 155); «la ley del valor es una norma reguladora de la distribución cuantitativa del trabajo social a través del intercambio cuantitativo de mercancías» (Arteta 1993, 19). Precisamente, Marx destaca que, dentro de una economía mercantil, y a pesar de que las decisiones sociales de producción se adoptan descentralizadamente y por ende sin ninguna dirección consciente de

brio), si la cantidad ofertada supera a la cantidad demandada, el precio de equilibrio caerá hasta que la cantidad ofertada se reduzca lo suficiente y la cantidad demandada aumente lo suficiente como para que ambas coincidan. Si, en cambio, la cantidad demandada supera a la ofertada, el precio de equilibrio subirá hasta que la cantidad demandada se reduzca lo suficiente y la cantidad ofertada aumente lo suficiente como para que ambas coincidan. Por tanto, el precio de equilibrio es como un centro gravitacional móvil o volátil: cualquier cambio en la cantidad ofertada o en la cantidad demandada altera el precio de equilibrio. Marx, sin embargo, no está interesado en este volátil equilibrio mercantil: y es que la cantidad ofertada de mercancías puede ajustarse a largo plazo al alza o a la baja a un coste constante que viene dado por la productividad del trabajo (por su valor). Así, si la cantidad ofertada de una mercancía supera su demanda, esa cantidad ofertada tenderá a reducirse hasta igualarse con la cantidad demandada; si la cantidad ofertada de una mercancía es inferior a su demanda, esa cantidad ofertada tenderá a incrementarse hasta igualarse con la cantidad demandada. En ambos casos, el precio de equilibrio no cambiará (lo hará la cantidad ofertada) y será igual al coste constante al que esa mercancía puede reproducirse (o dejar de producirse), esto es, su valor. El precio de equilibrio en el largo plazo, pues, es un centro gravitacional fijo (salvo cambios en la productividad) alrededor del cual fluctúan los precios de mercado en el corto plazo y a partir del cual se determinan las cantidades ofertadas de una mercancía según el volumen de su demanda social.

carácter centralizado, termina prevaleciendo una cierta racionalidad a través del funcionamiento de la ley del valor:

La gracia de la sociedad burguesa consiste precisamente en eso: en que no existir *a priori* ninguna regulación consciente, social, de la producción. Lo racional y lo naturalmente necesario sólo se imponen en ella como un ciego promedio (Marx [1868] 1988, 69).

Por otro, y respecto a las relaciones de distribución, el valor constituye una relación social entre el trabajo individual de cada productor y el trabajo total de la sociedad (Rubin [1928] 1990, 63; Heinrich [2004] 2012, 55): el valor es la manera de individualizar, de *cuantificar*, qué porciones del trabajo agregado de la sociedad han sido desempeñadas por cada trabajador privado y le van a ser distribuidas de vuelta a través del intercambio de sus productos en el mercado (Mandel 1976, 45). Cada productor independiente recibe tanto valor (en forma de mercancías) como valor ha entregado: es decir, recibe de los demás tanto trabajo social como trabajo social ha desempeñado él para los demás.

Por consiguiente, tal como lo resumió Rudolf Hilferding ([1904] 1949, 134):

Es como si la sociedad hubiese asignado a cada uno de sus miembros la cuota de tiempo de trabajo socialmente necesario, como si, además, hubiese especificado a cada individuo cuánto trabajo ha de desempeñar y como si, finalmente, cada uno de esos individuos hubiese olvidado cuál fue su cuota de trabajo y sólo lo redescubriera a través del proceso de la vida social. La ley del valor está arraigada en la realidad no porque el trabajo sea el elemento más relevante desde un punto de vista técnico, sino porque el trabajo es el nexo social que unifica a una sociedad atomizada.

En definitiva, Marx distingue entre tres tipos de valores dentro de una economía mercantil, los cuales además son interdependientes entre sí: valor de uso, valor de cambio y valor en sentido estricto. Las mercancías son, en primer lugar, valores de uso sociales de carácter heterogéneo (las características físicas de las

mercancías son distintas entre sí) y esencialmente cualitativo (nos importa cuáles son sus cualidades materiales para satisfacer necesidades humanas); en segundo lugar, las mercancías son valores por haber sido creadas a través del trabajo humano, lo cual las convierte en porciones relativas de una masa de trabajo social agregado; y tercero, la forma cuantitativa exacta que adoptan los valores de las mercancías a través de su intercambio en el mercado son los valores de cambio, los cuales tendrán un carácter perfectamente homogéneo y comparable con cualesquiera otros valores de cambio. En realidad, el valor de cambio *no* es un tercer tipo de valor que poseen las mercancías, únicamente es la manifestación cuantificada que adopta el valor en los intercambios: de modo que la mercancía es la unidad entre un soporte material (valor de uso) y de su esencia social (valor) cuya manifestación social es el valor de cambio (Arteta 1993, 41-44).

Figura 1.1



Fuente: Basado en Harvey (2010, 23).

Y, como decimos, ninguno de estos tres «valores» puede existir o expresarse en la forma social de mercancía sin que simultáneamente concurren los otros dos:

1. El valor de cambio de las mercancías depende de la existencia simultánea del valor de uso y del valor. Una mercancía sin valor de uso (social) no podría ser intercambiada y, por tanto, carecería de valor de cambio: «las mercancías deben pasar el test de ser valores de uso antes de poder realizarse como valores»(C1, 2, 179); a su vez, una mercancía sin valor también carecería de aquella sustancia social común a otras mercancías que determina su valor de cambio en el mercado.
2. El valor de las mercancías depende de la existencia simultánea de valor de uso y de valor de cambio. Una mercancía sin valor de uso carecería de valor, pues significaría que el trabajo que se ha dedicado a crear ese objeto ha resultado una mera pérdida de tiempo: «ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor» (C1, 1.1, 131); «el valor es independiente del valor de uso particular en el que se materialice, pero sí ha de materializarse en algún tipo de valor de uso» (C1, 7.2, 295); «si un artículo pierde su valor de uso, entonces también pierde su valor» (C1, 8, 310). No sólo eso, el valor ha de tomar cuerpo en algún valor de uso: no existe al margen del objeto material que es fruto del trabajo social: y precisamente porque el valor siempre está adherido a algún valor de uso, cabe decir que el valor de uso oculta al valor y no nos permite que lo reconozcamos de manera directa (Arteta 1993, 51). A su vez, un bien que no vaya a intercambiarse por otro en el mercado, estableciendo así una relación de igualdad cuantitativa en forma de valores de cambio, no será una mercancía y por tanto tampoco será un valor, pues recordemos que el valor tiene un carácter relacional y por tanto no puede existir sin entrar en relación con otras mercancías: «El valor no es nada sin la forma que lo manifiesta, sin el valor de cambio» (Arteta 1993, 45).
3. El valor de uso (social) de las mercancías depende de la existencia simultánea del valor de cambio y del valor. Las

mercancías son valores de uso *sociales*, es decir, no son útiles para su productor sino para terceras personas. Y la forma de distribuir las mercancías hacia aquellas personas a las que les resultan útiles es el intercambio en el mercado: por tanto, si los valores de uso sociales no se intercambian —si permanecen en manos del productor— devienen inútiles y dejan de ser valores de uso: «las mercancías deben realizarse como valores antes de puedan realizarse como valores de uso» (C1, 2, 179). Y para que una mercancía pueda intercambiar por otra mercancía, ambas deberán poseer valor, el cual determinará una relación cuantitativa exacta en forma de valor de cambio.

No sólo eso, siendo la mercancía un compacto material-social, una unidad entre valor de uso y valor, ninguno de estos dos tipos de valor constitutivos de la mercancía podrá existir, a través de la mercancía, sin influirse recíprocamente (Arteta 1993, 166-179, 183-192). El valor de uso influye sobre el valor y el valor influye sobre el valor de uso: es decir, el tipo de riqueza material que se produce influye sobre el tipo de relaciones sociales mediante las que se produce esa riqueza material (determinación material de la forma social) y el tipo de relaciones sociales mediante las que se produce riqueza material influye sobre la riqueza material que se produce (determinación social de la materia): «los valores de uso regresan a la esfera económica tan pronto como son modificados por las modernas relaciones de producción o cuando ellos mismos modifican esas relaciones de producción» (Marx [1857-1858] 1986, 252). Por ejemplo, y como estudiaremos en el capítulo siguiente, la producción de oro (valor de uso) permite emplearlo socialmente como dinero y la aparición del dinero revoluciona las relaciones sociales de producción: en este caso, el valor de uso influye sobre el valor. Pero, a su vez y ésta es una de las críticas fundamentales que Marx dirige contra el capitalismo, aquellos valores de uso que no pueden enajenarse como valores (en realidad, y como también expondremos en el capítulo siguiente, como valores susceptibles de revalorizarse) simplemente no llegan a existir: los bienes que no son *mercantilizables*

no son producidos dentro del capitalismo, puesto que, en una sociedad donde el trabajo no es social en origen y sólo se vuelve social mediado por el intercambio de mercancías, nada puede llegar a producirse socialmente sin mercantilizarlo y nada será mercantilizarlo si no es susceptible de venderse a cambio de otras mercancías con un valor equivalente (Arteta 1993, 66).

Ahora bien, y como ya hemos indicado en el apartado anterior, esta interrelación entre valor de uso, valor y valor de cambio sólo será aplicable al caso de las mercancías: a las mercancías como ejemplares indefinidamente reproducibles de su clase a través del trabajo humano (Martínez Marzoa 1983, 43). Los bienes económicos que no sean mercancías reproducibles podrán poseer valor de cambio, pero éste no vendrá determinado por su valor, sino exclusivamente por escasez en relación con la intensidad de su demanda (C3, 46, 910).¹⁰ La ley del valor no regulará ni la producción ni de la distribución de los bienes no reproducibles mediante el trabajo humano:

10. Como analizaremos más adelante, Marx nos dice respecto a las mercancías no reproducibles mediante el trabajo humano que se intercambiarán a un «precio de monopolio»:

Por precio de monopolio nos referimos a cualquier precio *determinado simplemente por el deseo y la capacidad del productor a pagar*, con independencia de cuál sea el precio de ese producto determinado por su precio de producción o por su valor. Un viñedo poseerá la capacidad de establecer un precio de monopolio si produce un vino de excepcional calidad pero que puede ser producido sólo en una cantidad relativamente pequeña (C3, 46, 910) [énfasis añadido].

En esto, Marx sigue completamente a David Ricardo, quien también excluye a determinadas mercancías de la ley del valor:

Existen algunas mercancías cuyo valor sólo está determinado por su escasez. Ninguna cantidad de trabajo puede aumentar la oferta de esos bienes, y por tanto su valor no puede ser reducido o incrementado mediante su oferta. Encajarían en esta descripción algunas esculturas o cuadros peculiares, libros y monedas antiguas, vinos de calidad especial que sólo puedan crearse a partir de uvas cultivadas en su suelo particular cuya disponibilidad es muy limitada. Su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo originalmente necesario para producirlas y varía con la cantidad de riqueza y con las propensiones de aquellos deseosos de comprarlas (Ricardo [1817] 2004, 11).

Marx analiza el valor de las mercancías por la conexión que mantienen con el «trabajo» y con la igualación y distribución del trabajo en la producción. La teoría del valor de Marx no analiza cualquier intercambio de objetos, sino sólo los intercambios que tienen lugar: 1) en una sociedad mercantil; 2) entre productores de mercancías autónomos; 3) y en conexión con una determinada forma de desarrollar el proceso de reproducción; de tal manera que sólo estudia el intercambio como etapa necesaria dentro del proceso de reproducción. La interconexión del proceso de intercambio y de la distribución del trabajo en la producción nos conduce (a efectos del análisis teórico) a concentrarnos en el valor de los productos del trabajo (como opuestos a los bienes naturales que tengan un precio) y sólo en aquellos productos del trabajo que puedan ser reproducidos [...]. Por tanto, Marx no analiza todos los intercambios de objetos, sino sólo la igualación de las mercancías merced a la cual se logra la igualación social del trabajo dentro de una economía mercantil (Rubin [1928] 1990, 100-101).

Marx, en suma, investiga cómo se distribuye el trabajo social dentro de una sociedad mercantil y la respuesta a la que llega es que el trabajo de los productores independientes se distribuye en función de los valores de cambio de las mercancías que fabrican, el cual a su vez es una manifestación de su valor, a saber, del tiempo de trabajo humano necesario para fabricarlas (Bródy 1970, 26). Pero exactamente, ¿cuál es el tiempo de trabajo que genera valor? No sólo eso, ¿cómo volvemos socialmente comparables los tiempos de trabajo heterogéneos de todos los productores independientes que participan en una economía mercantil?

1.3. El trabajo generador de valor

Comencemos recalando cuál es la relación entre valor y trabajo. Para Marx, el trabajo es la sustancia (Marx [1858] 1983, 298), la medida (C1, 1.1, 131) y la fuente del valor (C1, 7.2, 296). El trabajo es la sustancia del valor porque el trabajo es el contenido del valor y, por tanto, el valor es «la forma de existencia, la encarna-

ción del trabajo genérico» (Marx [1862-1863a] 1989, 98). A su vez, el trabajo es la medida o la magnitud del valor porque medimos el valor en tiempo de trabajo. Y, por último, el trabajo es la fuente de valor porque mediante el trabajo creamos nuevas mercancías y, por tanto, nuevos valores. Ahora bien, ¿cualquier tipo de trabajo es sustancia, medida y fuente de valor? No, el trabajo que constituye, mide y genera valor deberá contar con cinco características: humano, social, abstracto, simple y necesario (Foley 1986, 15).

Primero, el trabajo que genera valor es el trabajo humano y libre, no el trabajo no humano o esclavizado: es decir, para Marx, ni las máquinas (C1, 8, 311), ni los animales (C1, 7.1, 283-284), ni los esclavos (C1, 6, 271; C2, 20.12, 554-555) generan valor. Todos ellos son «instrumentos de trabajo» o «medios de producción», esto es, «un conjunto de cosas que el trabajador interpone entre sí mismo y el objeto de su trabajo y que le sirven como transmisores de su actividad en el objeto» (C1, 7.1, 285). Los medios de producción, para Marx, contribuyen a generar valores de uso, pero no crean valor por el simple motivo de que el valor es, como hemos expuesto antes, la forma de individualizar qué porción del trabajo agregado ha sido aportado por cada productor independiente: en la medida en que ni máquinas, ni animales ni esclavos deciden qué producir para el mercado ni entran en el «reparto» del trabajo social como productores independientes, no tiene sentido imputarle ningún valor a su actividad. Al contrario, en tanto en cuanto todos los medios de producción son un producto directo o indirecto del trabajo humano (las máquinas hay que producirlas, los animales hay que criarlos o domesticarlos, los esclavos hay que adiestrarlos, alimentarlos, etc.), tales medios de producción serán considerados objetos fruto del trabajo humano que, si adoptan la forma de mercancía, poseerán y transferirán su valor en la medida en que formen parte del proceso productivo mercantil, pero no generarán *nuevo* valor con su actividad (C1, 8, 307).

Segundo, no todo trabajo humano genera valor. El trabajo humano de carácter privado que jamás entra en la esfera de los intercambios no es generador de valor (por ejemplo, un produc-

tor que fabrique una silla para sí mismo no está trabajando socialmente y, por tanto, no genera valor). El valor es, como ya hemos dicho, una forma de individualizar el trabajo *social* desempeñado por un productor independiente en relación al trabajo social desempeñado por el resto de los productores independientes. Por consiguiente, y por definición, sólo el trabajo social puede generar valor: «El trabajo que genera valor de cambio, y por tanto mercancías, es específicamente el trabajo social» (Marx [1859] 1987, 272). En una economía mercantil, como ya hemos remarcado, el trabajo de cada productor independiente es originariamente privado pero se vuelve social a través de los intercambios. *Cualitativamente*, pues, el trabajo privado deviene trabajo social cuando se intercambia objetivado en forma de mercancía. Pero ¿cuál es la relación *cuantitativa* a la que efectivamente se intercambian dos trabajos originariamente privados que devienen sociales a través de ese intercambio? Para que podemos establecer una relación cuantitativa entre dos trabajos originariamente privados necesitamos poder compararlos y para poder compararlos necesitamos que estén expresados en términos equivalentes: esto es, necesitamos que esos trabajos privados se presenten como tiempo de trabajo abstracto, y no tiempo de trabajo concreto; como tiempo de trabajo simple, y no tiempo de trabajo complejo; y como tiempo de trabajo necesario, y no tiempo de trabajo superfluo.

Así, en tercer lugar, el trabajo social ha de presentarse como trabajo abstracto y no como trabajo concreto. El trabajo concreto es la actividad productiva específica que desarrolla cada productor: la actividad productiva del carpintero a la hora de fabricar una mesa es el trabajo concreto del carpintero, mientras que la actividad productiva del sastre a la hora de fabricar un traje es el trabajo concreto del sastre. En cambio, el trabajo abstracto es el que resulta de «dejar a un lado el carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo», en cuyo caso «sólo queda la cualidad de ser una aplicación de la fuerza de trabajo», de modo que el trabajo del carpintero y del sastre «aun representando actividades humanas cualitativamente diferentes, tienen en común el ser una aplicación productiva de cerebro

humano, de músculo, de nervios, de manos, etc.: en ese sentido, ambos son trabajo humano. Son simplemente dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre» (C1, 1.2, 134). El carpintero y el sastre desarrollan actividades productivas diferentes para crear bienes económicos que también son diferentes (la actividad productiva del sastre no terminaría creando una mesa), pero ni el carpintero genera valor por su trabajo-como-carpintero ni el sastre genera valor por su trabajo-como-sastre: ambos generan valor por su trabajo abstracto e indiferenciado (C1, 8, 308). Si las mercancías son igualadas en el intercambio desprovistas de sus cualidades físicas o sensibles y sólo, por tanto, como productos del trabajo humano, el trabajo humano que cree valor también será un trabajo desprovisto de su carácter concreto, es decir, abstracto (Martínez Marzoa 1983, 42). Sin abstraerse de las especificidades de cada actividad particular, sería imposible expresar y comparar la totalidad del trabajo heterogéneo de una sociedad: el modo de compararlo es como tiempo de trabajo abstracto o indiferenciado. Sólo así, como trabajo abstracto, los distintos trabajos privados de los productores independientes resultan comparables y, por tanto, pueden devenir trabajo social (Rubin [1923] 1990, 97). En palabras de Marx ([1871-1872] 1987, 41): «La reducción de los distintos trabajos privados a esta abstracción de trabajo humano igualado se consigue sólo a través del intercambio, el cual equipara los productos de distintos trabajos». Por tanto, en una sociedad mercantil, el trabajo social adopta la forma de trabajo abstracto y ese trabajo social a fuer de abstracto es la sustancia del valor (Rubin [1923] 1990, 153). Pero ¿de qué modo el trabajo concreto se transforma en trabajo abstracto? Para Marx, todo el trabajo concreto dentro de una sociedad mercantil globalmente integrada (Rubin [1923] 1990, 144-145) es reducible a trabajo abstracto porque, en última instancia, todo trabajador es perfectamente sustituible por otro, de modo que cualquiera puede potencialmente desempeñar cualquier ocupación:¹¹

11. El razonamiento es similar al que emplea Adam Smith ([1776] 1981, 49) cuando señala que «si en una comunidad de cazadores [...] cuesta habi-

La indiferencia por una clase de trabajo en particular corresponde a una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar fácilmente de un trabajo a otro y en la que el tipo de trabajo particular que desarrollan es algo fortuito para ellos y que, por tanto, les resulta indiferente. El trabajo se ha convertido entonces, no sólo en cuanto categoría sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza en general; y como determinación de la riqueza, ha dejado de estar vinculado a una particularidad del individuo [...]. Es sólo en este caso en que la abstracción de la categoría «trabajo», «trabajo en general» trabajo sin más, el punto de partida de la moderna economía política, se realiza en la práctica (Marx [1857-1858] 1986, 41).

Cuarto, el trabajo social ha de presentarse como trabajo simple, no como complejo (o, mejor dicho, el trabajo complejo generará valor como un múltiplo del trabajo simple). El trabajo simple es aquella capacidad laboral que «todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo, sin necesidad de haber sido desarrollada de un modo especial» (C1, 1.2, 135); algo así como la intersección entre las cualidades de todos los trabajadores de una sociedad (aquel nivel de cualificación que como mínimo todos ellos comparten: en términos más actuales podríamos llamarlo «trabajo no cualificado»). Por su parte, el trabajo complejo es aquella capacidad laboral adicionalmente desarrollada y perfeccionada con respecto a la simple. Así las cosas, la unidad básica en la que se expresará el trabajo abstracto serán las horas de trabajo abstracto *simple*, de tal manera que el tiempo de trabajo complejo únicamente «contará como trabajo simple intensificado o, mejor, multiplicado; de forma que una pequeña cantidad de

tualmente el doble de trabajo capturar a un castor que cazar a un ciervo, entonces dos ciervos deberían intercambiarse naturalmente por un castor». Y es que ningún cazador querrá entregar más de dos ciervos para recibir un castor (pues alternativamente habría «autoproducido» el castor dedicando el tiempo empleado en cazar dos ciervo a capturarlo), ni ningún cazador querrá recibir menos de dos ciervos por entregar un castor (pues alternativamente habría «autoproducido» los dos ciervos dedicando el tiempo empleado en capturar al castor en cazar a los ciervos).

trabajo complejo será considerada igual a una mayor cantidad de trabajo simple» (C1, 1.2, 135). Por ejemplo, una hora de trabajo de un agricultor novato puede equivaler a una hora de trabajo abstracto simple, pero, en cambio, una hora de trabajo de un cirujano podría equivaler a diez horas de trabajo abstracto simple, pues el trabajo del cirujano resulta mucho más complejo que el del agricultor novato y, por tanto, la relación que se establece entre su trabajo y el trabajo del conjunto de la sociedad resulta mucho más ventajosa para el cirujano. El problema, claro, es cómo establecemos las equivalencias entre el valor generado por las horas de trabajo de distintos trabajadores: ¿la hora de trabajo de un cirujano genera un valor dos, cinco, diez o cien veces superior a la hora de trabajo de un agricultor novato?

En este punto, Marx podría resultar poco claro (Brewer 1984, 24), puesto que inicialmente pretende determinar el múltiplo de valor generado por el trabajo complejo en relación con el trabajo simple a partir de los valores de cambio relativos que se establecen en el mercado entre los productos fabricados mediante trabajo simple y trabajo complejo: «Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la unidad de medida del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y esto les mueve a pensar que son el fruto de la costumbre» (Marx C1, 1.2, 135). Así, si el valor de cambio de los productos del cirujano es diez veces superior al valor de cambio de los productos del agricultor cabe suponer que es porque cada hora de trabajo de un cirujano genera diez veces más valor que cada hora de trabajo de un agricultor. El propio Engels reconoce que la «reducción del trabajo compuesto tiene lugar por un proceso social que se realiza a espaldas de los productores, por un fenómeno que en este punto del desarrollo de la teoría del valor sólo se puede comprobar y todavía no explicar» (Engels [1878] 1987, 184).

Sin embargo, en realidad, Marx nos indica que la equivalencia entre el trabajo simple y el trabajo complejo se logra considerando que las habilidades complejas del trabajador son un medio de producción de ese trabajador que a su vez debe ser producido y cuyo valor (tiempo de trabajo social) va imputándose progresi-

vamente al valor de las mercancías que contribuye a producir. En palabras de Marx:

[En el caso del trabajo especialmente cualificado] existe otro trabajo objetivado en su existencia inmediata, a saber, los valores que el obrero consumió para producir una *capacidad de trabajo* determinada, una *habilidad* concreta. El valor de ésta se revela por los costos de producción necesarios para producir una habilidad específica similar (Marx [1857-1858] 1986, 249).

Asimismo, Engels también señalaba que el exceso de valor generado por el trabajo complejo debe bastar para remunerar los gastos formativos que han permitido esa mayor cualificación, de modo que en una sociedad socialista no habría diferencias entre el salario de los trabajadores cualificados y no cualificados porque sería el Estado socialista quien se hiciera cargo de los gastos de su formación:¹²

12. Esta misma visión del trabajo cualificado es la que inspira la propuesta de Cockshott y Cottrell sobre cómo implantar un «nuevo socialismo»: a saber, ambos autores consideran la cualificación laboral como un factor de producción producido por la sociedad:

Podemos imaginar el establecimiento de un nivel básico de educación general: [el trabajo de] los trabajadores educados hasta ese nivel será considerado «trabajo simple», mientras que el trabajo de los trabajadores que hayan recibido educación especial adicional será considerado un «*input* producido», como cualquier otro medio de producción (Cockshott y Cottrell 1993, 34).

Y precisamente porque es el conjunto de la sociedad quien, bajo el socialismo, se habrá hecho cargo de todo el sobrecoste de la formación de los trabajadores cualificados, ambos autores rechazan que esos trabajadores cualificados obtengan remuneraciones superiores a las de los trabajadores no cualificados:

No queremos dar a entender que por el hecho de que el trabajador cualificado le haya costado a la sociedad un tercio más que el trabajador con un nivel de habilidad promedio, entonces debamos pagarle un tercio más [que al trabajador promedio]. Este tercio extra representa el coste adicional que tiene para la sociedad utilizar trabajo cualificado. Pero la sociedad ya ha soportado ese «tercio extra» pagando la educación del trabajador [cualificado], de modo que no existe justificación alguna para abonarle a ese trabajador ninguna remuneración extra (Cockshott y Cottrell 1993, 35).

En la sociedad de productores privados, los particulares o las familias cargan con los costes de formación del trabajador cualificado; por eso les corresponde a los particulares el precio, más alto, de la fuerza de trabajo cualificada; el esclavo hábil se vende más caro, y el obrero hábil cobra un salario más alto. En la sociedad organizada de un modo socialista, es la sociedad la que carga con esos costes, y por eso le pertenecen también los frutos, los mayores valores producidos por el trabajo complejo. El trabajador no tiene ningún derecho a reclamar un sobresueldo (Engels [1878] 1987, 187).

Por ejemplo, supongamos que un trabajador no cualificado recibe una formación de 1.000 horas de trabajo para convertirse en trabajador cualificado y, como trabajador cualificado, ser capaz de producir 100 unidades de una determinada mercancía durante 100 horas de trabajo. Como tal, el trabajador cualificado habrá producido 100 unidades de una mercancía en 100 horas, de modo que cada unidad tendrá un valor de 1 hora de trabajo complejo: pero como el total de horas trabajadas para producir esas 100 unidades habrá sido de 1.100 horas (1.000 de formación y 100 de trabajo), entonces cada mercancía tendrá un valor de 11 horas de trabajo simple, de modo que en este caso el múltiplo que permitirá convertir una hora de trabajo complejo en horas de trabajo simple será de 11.

Y finalmente, el trabajo social ha de presentarse como trabajo necesario, no como trabajo redundante o superfluo. Es decir, el valor de una mercancía no se incrementa por el hecho de que haya sido producida por un trabajador perezoso o ineficiente que haya dedicado más horas de las realmente necesarias para fabricarla: el valor de esa mercancía dependerá estrictamente de las horas de trabajo simple que sean realmente necesarias para fabricarla dentro de una determinada sociedad. Y es que, como el propio Marx indica, el tiempo necesario para fabricar una mercancía varía en función «de la formación media de los trabajadores, del nivel de desarrollo de la ciencia y de su aplicación tecnológica, de la organización social del proceso de producción, del volumen y la eficacia de los medios de producción y de las condiciones naturales» (C1, 1.1, 130), de modo que se hace necesario tomar como referencia ese contexto productivo para determinar cuánto tiempo re-

quiere en promedio la fabricación de cada mercancía (en terminología más moderna, diríamos que la productividad media de una economía depende del stock de capital humano, tecnológico, físico y natural por trabajador). Llegamos así al concepto de «tiempo de trabajo socialmente necesario», esto es, «el tiempo de trabajo necesario para producir un determinado valor de uso bajo condiciones de producción normales en una sociedad y con el grado de intensidad laboral y de conocimiento medio prevalente en esa sociedad» (C1, 1.1, 129). Será ese tiempo de trabajo socialmente necesario el que determinará el valor de cada mercancía; si un trabajador dedica más tiempo del necesario, todo el exceso será esfuerzo dilapidado: «el tiempo de trabajo empleado en la producción de valores de uso sólo cuenta en la medida en que sea tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo» (C1, 7, 303). Por ejemplo, si, en una determinada economía, son necesarias 50 horas de trabajo abstracto simple para producir un televisor, el hecho de que un trabajador dedique 200 horas a producirlo no hará que ese televisor posea un valor equivalente a 200 horas de trabajo abstracto simple, sino sólo a 50 horas.

A este último respecto, Marx distingue entre valor individual de una mercancía y valor de mercado de esa mercancía (que no precio de mercado, un concepto diferente del que hablaremos más adelante). El valor individual es el tiempo de trabajo contenido en una mercancía específica, mientras que el valor de mercado es el promedio de todos los valores individuales del mismo tipo de mercancías (Rosdolsky [1968] 1977, 90-91). Sin embargo, tal como ya indicamos, ante el mercado, ante el resto de los productores, cada mercancía individual sólo figura como un ejemplar indefinidamente reproducible de su clase (Martínez Marzoa 1983, 43), de modo que las mercancías no se intercambiarán en equilibrio a sus valores individuales, sino a su valor de mercado:

Siempre existe un valor de mercado, como algo distinto al valor individual de las mercancías particulares fabricadas por los diferentes productores. Los valores individuales de algunas de estas mercancías se ubicarán por debajo del valor de mercado (es decir, requerirán menos tiempo de trabajo en ser fabricadas que el

expresado por el valor de mercado) y otras por encima. El valor de mercado debe verse por un lado como el valor promedio de las mercancías fabricadas en una determinada esfera (C3, 10, 279).

Es decir, que el valor de cambio es la forma que adopta (en equilibrio) ese valor de mercado con independencia de cuál sea el valor individual de cada mercancía, de modo que una mercancía podrá venderse a su valor individual (cuando coincida con el de mercado) o por encima del mismo (cuando su valor individual sea inferior al de mercado) o por debajo del mismo (cuando su valor individual sea superior al valor de mercado) (Marx [1862-1863a] 1989, 428-429). Por simplicidad, en lo sucesivo seguiremos hablando de «valor» para referirnos al valor de mercado, esto es, al valor tal como viene determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario de una mercancía.

En definitiva, el capitalismo es un sistema económico basado en la producción generalizada de mercancías. Las mercancías son valores de uso sociales producidos mediante trabajo privado con el propósito de intercambiarlos en el mercado. El valor de cambio al que se intercambien las mercancías dependerá *prima facie* de sus respectivos valores (es importante remarcar este *prima facie*, ya que más adelante en el libro mostraremos las razones por las cuales los valores de cambio pueden desviarse, transitoria y estructuralmente, de sus valores), los cuales vienen a su vez determinados por el tiempo de trabajo humano, abstracto, simple y necesario que se requiera para producirlas.

1.4. El fetichismo de la mercancía

La mercancía es sólo una de las formas sociales que puede adoptar la riqueza material: en particular, la forma que adopta la riqueza material cuando las relaciones de producción de bienes se organizan a través de la propiedad privada de los medios de producción (lo que da lugar a productores privados, independientes y separados) y las relaciones de distribución de los bienes se organizan mediante intercambios en el mercado (por parte de esos productores

privados, independientes y separados). Pero a pesar de que los productores de mercancías estén aparentemente separados entre sí, de manera que cada uno de ellos toma sus decisiones productivas de un modo independiente a los demás, en última instancia su trabajo privado termina transformándose en trabajo social mediante el intercambio de sus mercancías en el mercado: a la postre, cada productor trabaja no para sí mismo sino para el resto de los productores, de modo que sus tiempos de trabajo terminan vinculándose *a posteriori*. El fabricante de automóviles no produce automóviles para usarlos él mismo, sino para que los compre el panadero y el panadero no produce pan para comérselo él mismo, sino para que alimente al fabricante de automóviles. Su trabajo es inicialmente privado pero se termina transformando en trabajo social una vez que las mercancías se intercambian y, a través del ese intercambio, se redistribuyen (según el valor generado por cada productor, esto es, según la contribución de cada productor a esa producción colectiva) hacia aquéllos que las consideran valores de uso personales:

Los valores de uso se convierten en mercancías sólo porque son productos de trabajos privados ejecutados independientemente los unos de los otros. La suma de todo ese trabajo privado constituye el trabajo social agregado. Dado que los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, las características específicamente sociales de sus trabajos privados sólo aparecen dentro del intercambio (C1, 1.4, 165).

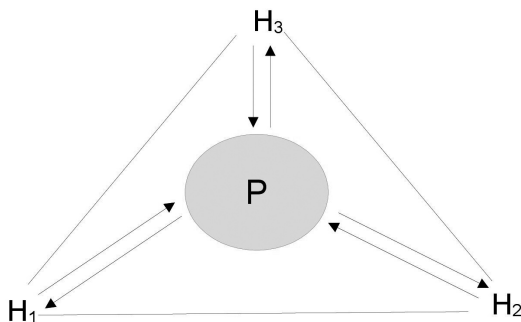
Es decir, dentro de una economía mercantil, los productores sólo se relacionan entre sí *mediados* (Arteta 1993, 104-109) por las mercancías que producen aisladamente: su trabajo privado se transforma en trabajo social sólo a través del intercambio de mercancías. Es el intercambio el que convierte el trabajo privado en trabajo (indirectamente) social. «Sólo como consecuencia de la enajenación de las mercancías el trabajo contenido en ellas deviene trabajo útil» (Marx [1857-1858] 1987, 283). Por consiguiente, como los productores trabajan en origen de manera separada e independiente (propiedad privada), como las relaciones humanas son «inmediatamente asociales» (Arteta 199, 104), los individuos sólo pue-

den trabajar socialmente (interrelacionadamente) a través del intercambio de mercancías y por esa vía, como ya hemos expuesto, lo social domina a lo material (el valor domina al valor de uso).

Démonos cuenta de que esto no tendría por qué ser así: los productores podrían optar por asociarse libremente y planificar conscientemente (y consensuadamente) qué producir en agregado y a quién distribuirlo en particular. El fabricante de automóviles y el panadero podrían acordar *ex ante* qué producir colectivamente (x cantidad de automóviles + y cantidad de pan) así como los términos del reparto entre ambos de esa producción agregada. En lugar de que el Producto Interior Bruto de una economía sea el resultado de agregar muchas decisiones individuales e independientes sobre qué producir que posteriormente se redistribuyen a través del mercado, el Producto Interior Bruto podría ser el resultado de una decisión colectiva sobre qué producir y para quién producir. Y el resultado en ambos casos podría ser idéntico si así lo quisieran los productores libremente asociados.

Si lo representamos gráficamente (Cohen [1978] 2001, 121), en una economía con productores libremente asociados y planificando conscientemente su producción, los distintos seres humanos (H1, H2 y H3) establecerían relaciones productivas conscientes entre sí (representadas por las líneas que los unen) y de ese modo aportarían y retirarían producción material (P) de un fondo común. Es decir, habría control consciente del proceso de producción y de distribución:

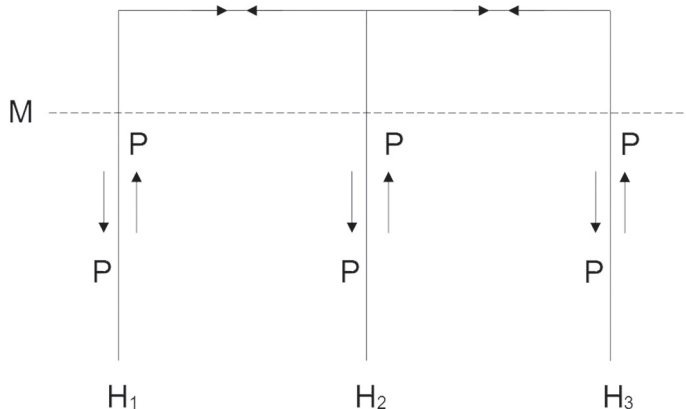
Figura 1.2



En cambio, en una economía de mercado, los productores venden y compran autónomamente mercancías a un misterioso mercado (M), cuya lógica última queda oculta a ojos de los productores independientes (lo hemos señalado a través de la línea discontinua). Es decir, H1, H2 y H3 sólo entran en contacto directo entre sí (viven y producen los unos separados de los otros) mediados por el intercambio de mercancías (P). Y los términos de ese intercambio (y, por tanto, de su interacción directa) son precisamente los que marca la ley del valor: cada ser humano aporta su propio trabajo privado a un fondo común (el mercado) y es en el mercado donde ese trabajo privado del conjunto de seres humanos se transforma, a sus espaldas, en trabajo social, el cual es ulteriormente distribuido según la fracción del valor social que haya generado cada uno de los seres humanos. Que, dentro de una economía mercantil, los productores sólo entren en contacto directo mediados por las mercancías no es incompatible con que *indirectamente* unos entren en contacto con otros (unos influyan sobre otros) sin mediar mercancías: por ejemplo, los competidores de un productor independiente entran indirectamente en contacto con él al competir contra él aunque no intercambien mercancía alguna (Rubin [1923] 1990, 8).

Así pues, dentro de una economía mercantil, las relaciones de producción y distribución no tienen lugar entre productores

Figura 1.3



libremente asociados, sino entre productores independientes a través del intercambio de mercancías en el mercado. Y ello genera la falsa conciencia de que ese modo de producción y distribución de valores de uso propio de la economía mercantil es el modo *natural* para cualquier sociedad histórica. Parece que la mercancía sea el único vehículo a través del cual los seres humanos pueden cooperar, es decir, parece que la mercancía sea la *causa* de las relaciones sociales de cooperación entre productores... en lugar de reconocer que la mercancía es *el resultado* de esa cooperación dentro de un modo de producción histórico concreto y contingente. A esta transubstanciación de las fuerzas y relaciones productivas de los productores en una propiedad aparentemente natural e inherente a las mercancías es a lo que Marx denomina «fetichismo de la mercancía».

Convertir a algo en un fetiche supone, según Marx, investirle con propiedades, características o fuerzas que no posee en sí mismo (Cohen 1978 [2001], 115): en el caso del fetichismo de la mercancía, consiste en la superstición generalizada de que los hombres sólo pueden entablar relaciones productivas a través de las cosas que producen y que, por tanto, sus fuerzas productivas y sus lazos cooperativos son una cualidad de esas cosas que adoptan la forma social de mercancía. Precisamente el fetichismo de la mercancía «es inseparable de la producción de mercancías» (C1, 1.4, 165) porque sólo de esa manera el trabajo privado de cada productor puede ponerse en relación al trabajo social agregado, es decir, las mercancías sólo pueden intercambiarse según sus valores (tiempos de trabajo socialmente necesarios) si el fetichismo está presente: «el fetichismo es la naturaleza misma de las relaciones de valor» (Ramas San Miguel 2018, 79). En ausencia de fetichismo de la mercancía, no sería posible articular una economía mercantil, puesto que «los hombres no establecen relaciones entre los productos de su trabajo como valores porque consideren que esos objetos son meras envolturas materiales de trabajo humano homogéneo» sino porque «al igualar los heterogéneos productos de su trabajo entre sí como valores, igualan entre sí los diferentes tipos de trabajo humano» y lo hacen «sin ser conscientes de ello» (C1, 1.4, 165-166).

El fetichismo de la mercancía puede desagregarse en dos procesos (Rubin [1928] 1990, 22-25; Ramas San Miguel 2018, 70-71): la cosificación de las personas (o reificación de las relaciones productivas) y la personificación de las cosas (C3, 51, 1020). A saber, las relaciones entre personas adoptan la apariencia de relaciones entre cosas y las relaciones entre cosas adoptan la apariencia de relaciones entre personas (se cosifica a las personas y se personifica a las cosas):

La mercancía refleja las características sociales del propio trabajo de los hombres como si fuera una característica propia de esos productos del trabajo, como propiedades socio-naturales de esas cosas [cosificación de las personas]. Por tanto, también refleja la relación social que los productores mantienen con respecto al trabajo social como si fuera una relación entre objetos, una relación que existe al margen de los productores [personificación de las cosas] (C1, 1.4, 164-165).

A los productores, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les aparecen como lo que son, es decir, no se les aparecen como relaciones directamente sociales entre personas que trabajan, sino como relaciones cosificadas entre las personas [cosificación de las personas] y como relaciones sociales entre las cosas [personificación de las cosas] (C1, 1.4, 165-166).

En particular, la reificación de las relaciones productivas (o cosificación de las personas) consiste en ocultar las relaciones productivas entre personas detrás de la forma de un objeto, de modo que esas relaciones productivas parezcan características consustanciales y naturales del objeto (Marx [1862-1863] 1991, 317), independientes por tanto de la voluntad humana: «relaciones inmediatas entre cosas y relaciones mediatas entre individuos» (Arteta 1993, 109). Antes hemos descrito el valor como una característica extrínseca o relacional de las mercancías: una mercancía es valiosa frente a otras mercancías porque ésta es la manera de oponer y comparar fragmentos del trabajo social que han sido desarrollados privadamente: pues bien, la reificación de las relaciones productivas consiste en convertir esa caracterís-

tica relacional en una característica intrínseca de las mercancías (Elster 1986, 57). Desde una óptica fetichista, las mercancías son valiosas en sí mismas y no por ser cristales o fragmentos del trabajo social agregado dentro de un modo de producción (economía mercantil) donde ese trabajo social agregado está dividido en millares o millones de productores independientes; desde una perspectiva no fetichista, en cambio, «el valor [...] es una relación productiva entre personas que adopta la forma de una propiedad de las cosas (Rubin [1923] 1990], 69). Es decir, que las mercancías *parecen* tener *valor* al margen de la estructura económica —de la estructura de relaciones sociales— en la que se inserten. Engels ([1859] 1980, 476) describió muy claramente la reificación de las relaciones productivas cuando, reseñando *Una contribución a la crítica de la economía política* de Marx, afirmó que: «a la economía no le interesan los objetos sino las relaciones entre personas y, en última instancia, entre clases sociales; sin embargo, estas relaciones siempre están ligadas a objetos y aparecen como objetos.

A su vez, la personificación de las cosas provoca que las personas se conviertan en representantes, en personificaciones, de los objetos que cosifican las relaciones sociales de producción: el rol productivo y distributivo de cada persona dentro de una economía queda indefectiblemente determinado por el tipo de relaciones que las cosas entablen entre sí. El productor se subordina a ejecutar la «voluntad» de la cosa: «Los individuos [...] son personificaciones de categorías económicas, portadores de ciertas relaciones e intereses de clase» (C1, 92). Por ejemplo, el capitalista sólo es capitalista «como personificación del capital» (C1, 24.3, 739). O, más en general, si el hombre no se relaciona *como hombre* con otros hombres, sino que esa relación está mediada por la relación que mantenga cada uno de ellos a través de la mercancía, entonces los hombres se relacionarán entre sí como representantes, mandados o delegados de la mercancía, esto es, de la forma social que adopten los objetos. El hombre frente a otros hombres no será hombre, sino propietario de mercancías, porque su existencia social sólo ocurre a través de la propiedad. En palabras de Marx ([1844a] 1975, 217-218): «La Economía

Política toma como punto de partida la relación del hombre con el hombre como si fuera la relación del propietario con el propietario. Si al hombre se le considera de inicio un propietario (y sólo como un propietario, alguien que afirma su personalidad y se distingue de otras personas con las que se relaciona a través de esa propiedad), entonces la propiedad privada se convierte en modo de existencia personal y distintivo».

Pues bien, la combinación, dentro de una economía mercantil, de la reificación de las relaciones productivas y de la personificación de las cosas da lugar, como decimos, al fetichismo de la mercancía. En una economía mercantil, los valores de uso se revisten con la forma social de mercancías y esa forma social no es más que la síntesis de determinadas relaciones sociales de producción (productores individuales separados e independientes) y de distribución (intercambio a través del mercado) que subyacen ocultas a la organización económica dentro de la que se insertan los hombres, pero como las cosas quedan revistadas por esa forma social, ésta aparenta ser una propiedad natural e inseparable de las cosas (cosificación de las personas); y a su vez, que las mercancías sean el único canal a través del cual las personas pueden cooperar con otras personas obliga a los individuos a relacionarse entre sí sólo a través de producción y la compraventa de mercancías, convirtiéndose consecuentemente en «mercaderes» (personificación de las cosas). Son, pues, las cosas las que determinan las relaciones sociales entre personas (en lugar de reconocer que la forma social que adoptan las cosas es el resultado de esas relaciones sociales que establecen entre sí las personas) y los seres humanos adoptan un rol económico según la relación que mantienen con las cosas: «el producto gobierna sobre el productor» (Engels 1880 [1989], 312). De ahí que las cosas sean tratadas como personas y las personas, como cosas: «El valor que tenemos el uno para el otro es el valor que damos recíprocamente a nuestros objetos. Por lo tanto, el hombre en cuanto tal es recíprocamente carente de valor para ambos» (Marx [1844b] 1975, 227).

El fetichismo de la mercancía supone una falsa percepción de la realidad, pero no porque, dentro de una sociedad mercantil,

las relaciones sociales no estén mediadas necesariamente por las mercancías: «A los productores [independientes], las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les aparecen *como lo que son*» (C1, 1.4, 166) [énfasis añadido]. En una economía mercantil, es cierto que los productos que adoptan la forma social de mercancías son valores y que la única forma de trabajar socialmente es a través de la producción y el intercambio de mercancías y, por tanto, a través de la subordinación del contenido material de la riqueza a las exigencias de su forma social (Arteta 1993, 111-112). La percepción falsa que entraña el fetichismo de la mercancía es la de que los valores de uso son naturalmente mercancías y por tanto valores (sólo lo son insertos en una determinada estructura de relaciones productivas y distributivas) y que el valor es una propiedad intrínseca de las mercancías (es una propiedad extrínseca o relacional) (Cohen 1978 [2001], 116). No es verdad que los hombres necesiten producir socialmente mercancías porque las mercancías posean alguna propiedad natural específica para actuar como mediador indispensable de las relaciones humanas: producen mercancías porque esas son las reglas (históricamente contingentes) de una sociedad mercantil.

En este sentido, puede ser conveniente distinguir el término «fetichismo» del término «mistificación», el cual también es empleado habitualmente por Marx pero con un significado distinto. En el fetichismo, lo que se percibe falsamente no es el contenido de las relaciones sociales cosificadas en sí mismas, no es el contenido social oculto tras su manifestación social, sino la necesidad histórica de que las relaciones sociales estén cosificadas: percibir el contenido social como un contenido natural. Es decir, en una economía mercantil las relaciones sociales sí están cosificadas y las personas sí se subordinan a las cosas: dentro del marco de una economía mercantil, es cierto que las mercancías tienen valor o son valores. No hay una falsa percepción sobre el contenido social de la realidad: la hay en que la realidad deba ser *necesariamente* así con independencia de cuáles sean las relaciones sociales de producción. En la mistificación, en cambio, lo que se percibe falsa o erróneamente sí es el contenido de las relacio-

nes sociales: las formas mistificadas ocultan la realidad o incluso la muestran de manera invertida a cómo realmente es (Ramas San Miguel 2018, 115-116). Por ejemplo, para Marx el salario entendido como precio del trabajo es una manifestación mistificada de las relaciones entre capitalista y obrero porque transmite la percepción de que el salario remunera la totalidad del tiempo de trabajo del obrero cuando, en realidad y como estudiaremos más adelante, no lo hace (C1, 19, 680): el salario es una manifestación mistificada del contenido de las relaciones sociales porque no nos las muestra como realmente son dentro del capitalismo, sino que las invisibiliza o desfigura (Ramas San Miguel 2018, 124).¹³ El fetichismo implica naturalizar la mediación cosificada de las relaciones sociales pero percibiendo esas relaciones sociales tal como son dentro de un contexto histórico concreto; la mistificación supone percibir incorrectamente esas relaciones sociales.

En todo caso, el fetichismo de la mercancía es lo que permite que los hombres cooperen productivamente dentro de una economía mercantil: es, por tanto, una falsa conciencia naturalizadora de la economía mercantil que deriva de la propia sociedad mercantil (Rubin [1928] 1990, 58; Íñigo Carrera 2013, 238); a saber, «el fetichismo del mundo de las mercancías emerge de las peculiares características sociales del trabajo que las produce» (C1, 1.4, 165). Es gracias a la creencia de que los hombres sólo pueden cooperar a través de las mercancías por lo que los hombres maximizan su cooperación a través de las mercancías. La economía mercantil *necesita* del fetichismo de la mercancía y, como lo necesita, el fetichismo de la mercancía forma parte de la superestructura ideológica (de los modos de concepción de la sociedad) que es engendrada por la estructura

13. Aunque aceptamos e incorporamos la novedosa distinción entre fetichismo y mistificación que desarrolla Ramas San Miguel (2018), tengamos también presente que Marx no usa ambos términos de un modo coherente a lo largo de su obra. En ocasiones habla de mistificación cuando, según la distinción efectuada, debería hablar de fetichismo. Por ejemplo: «La mistificación se da en este caso porque la relación social aparece en la forma de una cosa» (Marx [1862-1863a] 1989, 27).

económica a la que contribuye a reforzar: la estructura económica genera una determinada conciencia que posibilita el desarrollo de las fuerzas productivas.

Al respecto, incluso los economistas de la época de Marx sucumbieron al fetichismo de la mercancía pero en distintos grados. Mientras que los economistas a los que Marx calificaba como «vulgares» cayeron en una forma profunda de fetichismo de la mercancía —consideraban que el valor era una propiedad intrínseca a las cosas por ser cosas— (Marx [1862-1863a] 1989, 317), los economistas clásicos fueron igualmente víctimas del fetichismo de las mercancías pero de una manera menos perceptible. Al igual que Feuerbach entendió que la religión era un producto del hombre pero no entendió que no era un producto de cualquier hombre sino de un producto del hombre inserto en un entorno social concreto, los economistas clásicos entendieron que el valor dependía del trabajo humano y que no era una propiedad intrínseca de los objetos, pero no comprendieron que el valor sólo era una forma de cuantificar el trabajo privado dentro de un modo de producción histórico en el que los productores estaban separados los unos de los otros y donde, por tanto, el valor era la forma en que su trabajo privado se convertía en trabajo social comparable (Cohen [1978] 2001, 116-117).

Sólo si fuéramos capaces de tomar el control consciente de las fuerzas productivas, descubriríamos que la mercancía no es más que una forma social contingente que encubre unas determinadas relaciones de producción entre seres humanos y que, por tanto, no hay ninguna necesidad de que los seres humanos la utilicen como mediadora de sus relaciones sociales ni que, por tanto, se subordinen a ella. Por tanto, sólo socializando la propiedad resulta posible abandonar el fetichismo de la mercancía:

La sombra religiosa sobre el mundo real únicamente se desvanecerá cuando las relaciones prácticas de nuestro día a día, las relaciones entre persona y persona, o entre persona y naturaleza, se nos presenten de un modo transparente y racional. Este velo místico sólo se retirará del proceso social de la vida, esto es, del proceso material de producción, cuando ese proceso material de producción se

halle controlado, de manera consciente y planificada, por hombres libremente asociados (C1, 1.4, 173).

Pero esto último, que los productores entablen relaciones directamente cooperativas al margen del intercambio de mercancías, supondría abandonar la economía mercantil: porque dentro de una economía mercantil los productores se hallan atomizados y separados y esa situación material de partida alimenta la ilusión del fetichismo de la mercancía naturalizando el capitalismo como una inevitabilidad histórica. Es decir, dentro de una economía mercantil, los productores están alienados y esa alienación se expresará en forma de fetichismo de la mercancía.

1.5. El trabajo alienado

Por alienación, Marx entiende «un error, un defecto, algo que no debería ser» (Marx [1844a] 1975, 346), es decir, se trata de la presencia o ausencia de algo que da lugar a la división o al establecimiento de una relación disfuncional y contradictoria entre dos entidades (Leopold 2007, 67-68). ¿Qué es una relación disfuncional? Aquella que no satisface los fines para los que fue creada o establecida (Berlin [1921] 2021, 126) o que carece de significado, de sentido, de propósito para los entes que conforman esa relación (Elster 1986, 41). Por consiguiente, ese «algo» que genera la alienación, «en lugar de servir a los seres humanos, se presenta como una fuerza ajena y hostil hacia ellos» (Singer [1980] 2008, 45). Más esquemáticamente, el sujeto S está alienado frente al objeto O cuando la concurrencia de las circunstancias C —presencia o ausencia de ciertos elementos— impiden una unión armónica entre S y O (Gilabert 2020), es decir, cuando O domina a S o cuando S no alcanza a través de O los objetivos que pretendía alcanzar al crear o relacionarse con O. Conviene aclarar que, cuando hablamos de sujeto no nos estamos refiriendo necesariamente a personas y cuando hablamos de objeto tampoco nos estamos refiriendo necesariamente a cosas: las

cosas, para Marx, también puede ser sujeto de alienación y, a su vez, las personas pueden ser los objetos alienantes.

En este sentido, la alienación puede ser de dos tipos: la alienación del sujeto hacia afuera (un sujeto frente a un objeto externo) o hacia adentro (la alienación del contenido material del sujeto respecto al objeto que constituye su forma social, esto es, su forma de ser en sociedad); la alienación hacia fuera convertirá al sujeto en un «ser para otros», mientras que la alienación interna (o autoalienación) provocará que el sujeto «sea de otro modo» (Arteta 1993, 210-212). La alienación hacia fuera (el ser para otros) implicará poder, dominio, hostilidad, antagonismo o contraposición (Arteta 1993, 212-213), mientras que la alienación interna (el ser de otro modo) implicará vaciamiento, corrupción, limitación, restricción y negación (Arteta 1993, 253). La alienación externa expresa el dominio o control de un ente (como compacto entre un contenido material y su forma de determinación social) sobre otro ente; la alienación interna expresa la sumisión del contenido material específico de un ente a su forma social, hasta el punto de que, bajo el capitalismo, la realidad se transforma en simple materia homogénea e indiferenciada cuya único propósito ha pasado a ser el de convertirse en portadores de una de una determinada forma social (Arteta 1993, 257-258).

Por tanto, existen distintas expresiones posibles de la alienación (denotamos la alienación externa con el subíndice E y la alienación interna con el subíndice I): una persona (S) puede verse alienada (separada, dominada, subyugada o contrapuesta) frente a otra persona (OE) o frente a otras cosas (OE) o puede verse alienada (vaciada, corrupta, limitada, restringida o negada) frente a la forma social que le impone un determinado modo de producción (OI) y, a su vez, las cosas (S) pueden verse alienadas (separadas, dominadas, subyugadas o contrapuestas) frente a otras cosas (OE) y frente a las personas (OE) o alienadas (vaciadas, corruptas, limitadas, restringidas o negadas) frente a la forma social que les impone un determinado modo de producción (OI).

Por ejemplo, y tal como expondremos con detalle en el capítulo 3 de esta primer tomo, el asalariado (S) no sólo está subordinado al capitalista (OE) por hallarse separado o distanciado de

los medios de producción (C), sino que la persona de carne y hueso que hay detrás del asalariado —con su propia personalidad, aspiraciones, sueños, habilidades o deseos— se halla enteramente aplastada, restringida, vaciada o negada por su rol social como asalariado (OI), esto es, como personificación de un vendedor indiferenciado de fuerza de trabajo y suministrador de plusvalía para el capital dentro de una sociedad capitalista (C): dentro del capitalismo, el contenido material del ser humano no puede expresarse socialmente como algo distinto a un asalariado al servicio del capital. Estamos ante un caso de alienación hacia afuera (sometimiento ante el capitalista) pero también hacia adentro (negación de la individualidad del trabajador). Otro ejemplo donde este doble carácter de la alienación es visible es en el estatus político-jurídico del individuo dentro de las sociedades burguesas: en estas sociedades burguesas (C), cada individuo (S) es considerado «como soberano, como ser supremo» (Marx [1843b] 1975, 159), de manera que cada individuo se independiza del resto de los seres humanos (OE) adoptando una «forma insocial» que lo lleva a «perderse en sí mismo» y que, en suma, lo mantiene «alienado» de su potencial como ser social (OI) (Marx [1843b] 1975, 159). En este caso, podemos observar nuevamente las dos perspectivas de la alienación: alienación externa frente al resto de los seres humanos (cada uno de ellos vive vidas separadas e independientes) y autoalienación frente a la forma social (o insocial) que lo vacía de contenido material (se pierde en sí mismo). Otro ejemplo de alienación, en este caso exclusivamente interna, podría ser el siguiente: Marx considera que la separación que existe entre la sociedad y el Estado dentro de las sociedades burguesas (C) es una forma de alienación de los individuos (S) con respecto a la totalidad de sus vidas (OI); sus vidas no sólo se componen de una «esfera privada» sino también de la «esfera pública» o política, y el hecho de que los ciudadanos vean el Estado como algo ajeno a ellos mismos los aliena de una autorrealización plena de sus vidas (Marx [1843a] 1975, 31-32, 79). Estamos, pues, ante un caso de autoalienación: la forma social anula, vacía o restringe el desarrollo del contenido material (que en este caso serían las potencialidades comunales del ser humano).

Pero no pensemos que la alienación únicamente ocurre en la sociedad burguesa o capitalista, sino que puede darse en cualquier sistema socioeconómico distinto del comunismo (de hecho, y como ya expondremos más adelante, la humanidad necesita exponerse a un período histórico de alienación para poder adquirir control pleno sobre sí misma y desalienarse bajo el comunismo como humanidad soberana). Verbigracia, Marx constata cómo en la Edad Media, donde no existía igualdad ante la ley y donde, por tanto, los derechos socioeconómicos de cada individuo dependían del estamento político al que perteneciera, sí había una identidad entre esfera privada y esfera pública: «toda esfera privada tiene un carácter político o es una esfera política; es decir, la política es también una característica de las esferas privadas» (Marx [1843a] 1975, 32): es decir, a diferencia de lo que sucede en las sociedades burguesas donde existe una estratificación social/civil que no va de la mano de una estratificación política (por la igualdad ante la ley), en la sociedad medieval la estratificación social era exactamente lo mismo que la estratificación política (Kolakowski 2005, 47); sin embargo, y a pesar de que en este caso no existía separación entre vida privada y vida política en la Edad Media, los hombres no eran libres porque vivían sometidos a otros hombres y no gobernaban su destino común de manera igualitaria, es decir, en la Edad Media existía una absoluta separación entre democracia y libertad (C) que llevaba a que cada individuo (S) mantuviera una relación disfuncional con el resto de los individuos (OE): a esa «democracia de la ausencia de libertad», Marx la califica de «alienación llevada a su plenitud» (Marx [1843a] 1975, 32). Se trata de democracia en el sentido de que la esfera política (o comunitaria) abarca la totalidad de la vida de las personas (por tanto, no existe en ese sentido autoalienación: vida pública y vida privada no se hallan escindidas) pero no existe libertad porque unos seres humanos están subordinados a otros y, por tanto, cada uno de ellos no puede desarrollar todas sus potencialidades: en este caso, la alienación es una alienación externa, puesto que unos individuos se hayan subordinados frente a otros individuos.

Ahora bien, por mucho que pueda haber alienación en otros modos históricos de producción, sólo en la economía mercantil la

alienación afectará a un aspecto nuclear en la vida de todas las personas: su trabajo, es decir, a la relación de un sujeto (S) con el objeto del trabajo, con los medios de su trabajo o con otros sujetos dentro del proceso de trabajo (OE) así como con la forma social que adopte ese trabajo dentro de la economía mercantil (OI). Y es que, en una economía mercantil, la actividad productiva del ser humano se desarrolla dentro del ámbito de la propiedad privada (Marx [1844b] [1975], 279) y por tanto dentro de la división social del trabajo (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 47), de modo que ésta queda regulada por —sometida a— los intercambios dentro del mercado (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 51): los productores se hallan así dominados por un ente externo y ajeno que los domina a todos ellos —el mercado— aunque, en el fondo, sea una creación conjunta descontrolada de todos ellos: «[el hombre] se convierte en el juguete de fuerzas ajenas» (Marx [1844b] 1975, 154). La *presencia* del mercado (o de la propiedad privada sobre los medios de producción) (C) provoca que los productores (S) no sólo se vean separados y subordinados a los objetos de su trabajo (OE), a saber, que se trate de una «*producción* contrapuesta a los productores y que hace caso omiso a éstos» (Marx [1864] 1994, 441) sino que, además, los productores pierden el control sobre el contenido material —el sentido— de su trabajo (OI); es decir, que la forma social de la mercancía vacía de contenido material al trabajo de los individuos: éste es un trabajo que ha de adaptarse y dejarse moldear absolutamente a las necesidades de la forma (sólo el trabajo que pueda venderse como mercancía en el mercado cuenta como trabajo social: el trabajo no *deformado* por el mercado es un no-trabajo). Unas necesidades de la forma que, además, son necesidades caprichosas que no recaen bajo el control de nadie. El mercado, que es la encarnación del despotismo de la forma sobre el contenido material del trabajo, constituye el resultado no intencionado de las acciones descentralizadas de millones de individuos, de modo que sus designios se asemejarán a los del azar: «En la actualidad, el producto es el señor del productor; en la actualidad, la producción social no se regula a través de un plan diseñado en común, sino por leyes ciegas que operan con la violencia de los elementos» (Engels [1884] 1990, 274).

Es la presencia del mercado, por ende, lo que aliena a cada trabajador de su trabajo y lo convierte en una fuerza social autónoma ajena a cada uno de ellos que los somete y los vacía de contenido material específico y autónomo. En ausencia de relaciones mercantiles, pues, no existiría alienación del trabajo: ni en el comunismo primitivo, ni en el esclavismo, ni en el feudalismo ni en el comunismo del futuro existe este tipo de alienación. Acaso resulte relativamente fácil de entender por qué en el comunismo primitivo no existía la alienación del trabajo (la vida tribal se caracterizaba por relaciones igualitarias y comunales entre sus miembros, de modo que el trabajo era inmediatamente social para todos ellos y cada trabajador entablaba relaciones sociales directas con el resto, es decir, relaciones no mediadas por una forma social que los anulara como trabajadores diferenciados), pero ¿cómo argumenta Marx que el trabajo no se hallara también alienado bajo el esclavismo o el feudalismo aun sin relaciones mercantiles de por medio? Pues porque esclavos y siervos no son productores independientes que controlen y puedan desprenderse de su trabajo: esclavos y siervos son considerados socialmente «condiciones naturales e inorgánicas» de la economía (Marx [1857-1858] 1986, 413), «máquinas de trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 392), cosas bajo el control de sus dueños o, en el mejor de los casos, una propiedad natural de la tierra. Calificar al trabajo del esclavo o del siervo como trabajo alienado y contrapuesto al esclavo o al siervo tendría tan poco sentido como decir que el trabajo de los animales es trabajo alienado y que éstos se hallan dominados por la cosificación de ese trabajo: «El esclavo no vende su trabajo al esclavista en mayor medida que el buey vende sus servicios al campesino [...]. El esclavo es en sí mismo una mercancía, pero su trabajo no es la mercancía. El siervo sólo vende parte de su trabajo. No recibe un salario del terrateniente, sino que el dueño de la tierra recibe un tributo del siervo. El siervo pertenece a la tierra y le entrega al terrateniente los frutos de ella» (Marx [1849] 1977, 203). Lo anterior no significa que esclavos y siervos no se hallen alienados, sino que lo que no está alienado es su trabajo. Pero esclavos y siervos se hallan subordinados por unas opresivas relaciones de dependencia personal: es

decir, son sujetos (S) que, debido a las relaciones sociales de producción vigentes en su sociedad (C), están subordinados y por tanto alienados frente a los esclavistas o señores feudales (OE) y semejante subordinación opresiva (OI) les impide igualmente desarrollar todo su potencial específico y diferenciador como individuo.

La alienación del trabajo dentro de las sociedades mercantiles tiene lugar, de acuerdo con Marx, en cuatro ámbitos: 1) el producto de su trabajo, 2) la actividad productiva, 3) las relaciones cooperativas con otros trabajadores y 4) la misma naturaleza del trabajador como ser humano (Marx [1844a] 1975, 270-282). A saber:

1. El productor se ve separado del producto de su trabajo.

El productor se ve alienado frente al producto de su trabajo en dos sentidos. Por un lado, el producto del trabajo humano deviene un vehículo, un portador, de las formas sociales mercantiles: el trabajador no produce sillas, software informático o libros, sino que produce mercancías. El contenido material específico de cada mercancía (su valor de uso concreto) es una característica secundaria y accesorio dentro de la sociedad mercantil: lo socialmente relevante es su carácter como mercancía, como masa de valor indiferenciado. Y, por tanto, esa masa de valor indiferenciada anula, asfixia o niega el contenido material específico que actúa como soporte de la misma (Arteta 1993, 261-269): por eso el trabajador no reconoce el producto de su trabajo como algo propio, como algo *personal* o distintivo, sino como algo ajeno, como algo que le ha sido arrebatado antes incluso de enajenarlo comercialmente en el mercado. En la sociedad mercantil, el trabajador sólo puede producir mercancías y esas mercancías genéricas podrían ser obra de cualquier otro productor: no son una obra distinguible de quien las ha fabricado y en la que ese productor específico pueda sentirse reflejado. Por eso, cuanto más trabaja el trabajador en producir mercancías, «más se empobrece él mismo (su mundo interior), tanto menos le pertenece a él como suyo

propio» (Marx [1844a] 1975, 272). Si, por el contrario, el productor no se viera alienado frente a su producto, podría objetivar su «individualidad, su carácter específico» en ese producto y «disfrutaría sabiendo que [su] personalidad se ha vuelto objetiva, visible a los sentidos y, por tanto, un poder más allá de toda duda» (Marx [1844a] 1975, 227). Por otro lado, el productor también se ve alienado frente al producto de su trabajo en el sentido de que éste cobra una existencia social autónoma que lo domina y lo somete: «La vida que [el productor] le ha otorgado al objeto lo confronta como algo hostil y ajeno» (Marx [1844a] 1975, 272). Dado que el objeto fetichizado actúa como mediador necesario en las relaciones productivas con otros seres humanos, no es el productor quien controla al producto, sino el producto quien sojuzga al productor: «el trabajador se convierte en un sirviente del producto (Marx [1844a] 1975, 273).

2. **El productor pierde el control sobre su propia actividad productiva.** El productor carece de control sobre su actividad productiva porque ésta le viene dictada por el mercado: cada productor no fabrica el objeto que desea fabricar, sino aquel que el mercado le impone fabricar (Íñigo Carrera 2013, 11). Cada productor ni siquiera determina el precio al que vende su mercancía, pues éste le viene igualmente impuesto por el mercado (Rubin [1923] 1990, 9). De esta manera, no sólo se trata de que cada productor esté dominado o subyugado a las mercancías (alienación externa), sino que la forma social que adopta su propio trabajo entra en contradicción con el contenido material específico de ese trabajo (autoalienación). El contenido material que define e identifica al trabajador concreto (y a su tiempo de trabajo concreto) se ve anulado, vaciado o arrinconado por su forma social, que en este caso es el valor: como decíamos, el trabajador no se dedica a producir sillas, software informático o novelas, sino a producir de manera genérica e indiferenciada mercancías, es decir, «valor». Por tanto, el trabajador no es un

carpintero, un programador o un escritor, sino un productor genérico de mercancías o de valores. Aquello que materialmente distingue a su actividad de las actividades de otros productores se ve aplastado y uniformizado por el rodillo del mercado, empujando a cada trabajador a que trabaje en cualquier cosa que genere valor (y correlativamente a que no trabaje en nada que no genere valor), al margen de cuáles sean sus deseos, vocaciones e inclinaciones personales: «El trabajador se muestra totalmente indiferente con respecto a la especificidad de su trabajo; para él no tiene ningún interés: sólo le interesa en la medida en que es *trabajo* y que por tanto es un valor de uso para el capital» (Marx [1857-1858] 1986, 223). Por ello, el tiempo durante el que un productor trabaja dentro de una sociedad mercantil se convierte en algo que le es ajeno, que lo niega o lo anula, algo con lo que el trabajador establece una relación disfuncional o degradada por cuanto no contribuye a potenciar sus dones y potencialidades: «el trabajador no se afirma en su trabajo, sino que se niega» (Marx [1844a] 1975, 274). La actividad productiva del trabajador se desgaja de su identidad personal y pasa a ser considerada como un medio para subsistir en lugar de un fin. La actividad productiva deja de formar parte de la vida del trabajador y se convierte en algo externo a él, ajeno a su identidad personal: «Bajo la propiedad privada, mi trabajo es una forma de alienar mi vida: trabajo *para* vivir, para obtener *los medios* para mi vida. Mi trabajo *no* es mi vida» (Marx [1844b] 1975, 228). Como consecuencia de lo anterior, el trabajador sólo se sentirá a gusto cuando viva su vida *fuera de su tiempo de trabajo*, pues sólo cuando no está trabajando sigue manteniendo un cierto control sobre su actividad: «[El trabajador] se siente en casa cuando no está trabajando y cuando está trabajando no se siente en casa» (Marx [1844a] 1975, 274). Es decir, el productor vive cuando desarrolla actividades no productivas tales como comer, beber o procrear; actividades todas ellas que no lo definen como específica-

mente humano sino que son actividades vulgares compartidas con los animales: «lo animal se convierte en lo humano y lo humano en animal» (Marx [1844a] 1975, 275); el ser humano vive cuando no vive (disfruta cuando no se comporta de acuerdo con su naturaleza) y no vive cuando vive (sufre cuando se comporta según su naturaleza). En sentido contrario, si el productor no se viera alienado de su actividad productiva, su «trabajo sería una manifestación de la vida y, por tanto, un placer de la vida», esto es, su trabajo sería «su vida» (Marx [1844b] 1975, 228). No habría contradicción entre el contenido material del trabajo y su forma social: el trabajo (y el trabajador) se expresaría tal como es, desplegándose según sus habilidades particulares, y no se vería coaccionado por las formas sociales mercantiles para que sea algo distinto a lo que realmente es o a lo que quiere ser.

3. **El productor mantiene una relación disfuncional con su naturaleza como ser-especie o ser genérico (*Gattungswesen*).** El ser humano, para Marx, posee una naturaleza transhistórica —una esencia común a los distintos seres humanos— que lo diferencia del resto de las especies: esa naturaleza es su ser-especie.¹⁴ ¿Y en qué consiste la na-

14. A este respecto, es frecuente que se malinterprete la sexta tesis sobre Feuerbach en la que Marx señala que «la esencia del hombre no es algo abstracto inherente a cada uno de los individuos. Es en realidad el conjunto de sus relaciones sociales» (Marx [1845] 1976, 4). Aparentemente, Marx estaría señalando que la naturaleza humana es totalmente contingente y determinada por las condiciones sociales en las que habita. Sin embargo, esta interpretación contradice muchas otras partes de la obra de Marx, especialmente de sus primeros escritos de juventud, en las que sí distingue con claridad características inherentemente humanas. Una de las interpretaciones más extendidas de esta contradicción es la llamada «ruptura epistemológica» de Marx, preconizada por Louis Althusser. Según Althusser ([1965] 2005, 33-38), los escritos del joven Marx (textos previos a 1845) seguían muy influidos por el humanismo de su época, de modo que Marx abrazaba la idea de que el ser humano poseía una esencia transhistórica al margen de las relaciones sociales en las que se insertara. A partir de 1845, en cambio, Marx va transitando hacia el estudio científico de las estructuras sociales, sin presuponer que la historia posea rumbo alguno y limitándose a

turalidad más esencial del ser humano, esto es, en qué consiste el contenido material común de todo lo humano? Uno de los rasgos que, para Marx, definen al ser humano es su capacidad de transformar deliberada y conscientemente la naturaleza de acuerdo con sus propios planes para así autorreconocerse, desdoblarse y reflejarse en esa naturaleza transformada, como un artista se ve plasmado en su obra. El ser humano, en pocas palabras, se diferencia de los animales en que produce de manera racional y de acuerdo

analizar a los individuos como portadores o receptáculos de las relaciones sociales dentro de las que se insertan. De ser así, existiría una discontinuidad entre el «Marx joven» y el «Marx maduro». Sin embargo, creemos que es posible interpretar a Marx sin apelar a ningún tipo de ruptura epistemológica, máxime porque en muchos textos posteriores a 1845 siguen apareciendo referencias suyas a la naturaleza humana. Sin ir más lejos, el trabajo que, según Marx, es generador de valor no es cualquier tipo de trabajo, sino el trabajo *humano* y no, por tanto, el trabajo de animales no humanos, lo cual presupone que existe alguna diferencia cualitativa entre unos y otros como para distinguirlos. El propio Marx, de hecho, nos ofrece la clave de cuál puede ser esa diferencia cuando señala que «lo que distingue al peor arquitecto de la mejor de las abejas es esto: que el arquitecto erige la estructura en su imaginación antes de erigirla en la realidad» (C1, 7.1, 284); es decir, la acción productiva del ser humano es consciente, deliberada, planificada y *finalista*. A su vez, también en *El capital*, Marx señala que «la libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente el metabolismo [...] y lo lleven a cabo [...] en las condiciones más adecuadas y más dignas para *con la naturaleza humana*» (C3, 48.3, 959) [énfasis añadido]. Aunque quizá la cita más clara provenga de los *Grundrisse*, donde Marx nos indica que «el proceso de producción en general es común a todas las condiciones sociales, es decir, carece de un carácter histórico: es, si se quiere decir así, *humano*» (Marx [1857-1858] 1986, 245-246). ¿Cómo interpretar entonces la sexta tesis sobre Feuerbach donde aparentemente se postula una naturaleza humana enteramente contingente? Caben al menos tres interpretaciones que permiten compatibilizar la presencia de una naturaleza humana transhistórica con la sexta tesis sobre Feuerbach. Primero, que la naturaleza humana sea el conjunto de relaciones sociales que integra un individuo (sexta tesis sobre Feuerbach) no implica necesariamente que la naturaleza humana sea únicamente ese conjunto de relaciones sociales, esto es, podría existir una naturaleza humana común a las distintas etapas de la historia que se viera complementada por la naturaleza contingente determinada por las relaciones estructurales en cada etapa. El propio Marx, en su crítica a

con sus propios fines (C1, 7.1, 284). Por tanto, la naturaleza humana consiste en su capacidad para trabajar y para objetivar su trabajo en el entorno material de manera consciente (Wartenberg 1982): consiste en su capacidad para *humanizar* el entorno material. Pero, a su vez, como el entorno material que el ser humano crea y transforma deliberadamente también influye sobre su propia identidad como ser humano, en última instancia podemos afirmar que la naturaleza del ser humano, a diferencia de lo que sucede

Bentham, distingue entre «naturaleza humana en general y naturaleza humana históricamente modificada en cada época» (C1, 24.5, 759). Desde esta perspectiva, la naturaleza humana general podría verse alienada en un determinado contexto histórico en la medida en que se viera anulada por la forma social que adopta. Segundo, la existencia de una esencia humana transhistórica no implica que ésta deba materializarse por entero o de manera plena en cualquier contexto histórico, sino que su esencia puede expresarse y desplegarse de manera diferente según el entorno geográfico o histórico en que lo haga (Arteta 1993, 280-281; Byron 2016). De ahí que las condiciones sociales determinen la esencia del hombre: porque la moldean y la adaptan a cada contexto particular. Desde esta segunda perspectiva, sólo algunos marcos sociales (el comunismo) permitirían la expresión de la naturaleza humana de un modo pleno y no defectuoso, no envilecido, no corrupto, no constreñido, es decir, de un modo no alienado: en su pleno potencial. Y tercero, aun negando la existencia de una esencia humana transhistórica, que la naturaleza humana sea enteramente contingente no implica que, dentro de esa contingencia, no puedan existir rasgos comunes a todas las etapas de la historia (Archibald 1989, 17): no se trataría, pues, de que exista una esencia humana ahistórica que se manifiesta en todas las etapas de la historia, sino de que, al investigar la naturaleza humana en las distintas etapas de la historia desde una perspectiva materialista, se han hallado ciertos rasgos que son comunes a todas ellas. Desde esta tercera perspectiva, la alienación podría entenderse como la distancia que separa al ser humano existente en cada modo histórico concreto del ser humano que previsiblemente integrará el comunismo, y sería posible hablar de «ser humano» a lo largo de la historia porque, aun por razones contingentes, todos ellos poseerían unos rasgos mínimamente compartidos que posibilitarían referenciarlos a una misma especie. Cualquiera de estas tres interpretaciones, pues, nos permite postular una naturaleza humana de referencia con respecto a la cual el ser humano experimente alienación y, por tanto, evita discontinuidades e incoherencias internas en el pensamiento de Marx. Personalmente, y tras la inmensa evidencia y contundente hermenéutica de Aurelio Arteta (1993), consideramos que la interpretación más apropiada es la segunda.

con el resto de los animales, consiste en moldear su propia naturaleza mediante la transformación deliberada de ese entorno material. Vayamos por partes a la hora de perfilar esta definición (Berlin [1939] 2013, 118). Primero, el ser humano es un ser productor: «La vida productiva es la vida de la especie» (Marx [1844a] 1975, 276). Segundo, producir consiste en mezclar el trabajo propio con la naturaleza (con el entorno material) para fabricar valores de uso, de modo que el ser humano ejerce su capacidad productiva sobre la totalidad del mundo inorgánico, convirtiendo a éste en una extensión de su propio cuerpo: «La universalidad del ser humano [de su naturaleza] aparece, en la práctica, precisamente en la universalidad [de su comportamiento] con la que convierte a toda la naturaleza en su cuerpo inorgánico [...]. El hombre vive en la naturaleza, es decir, la naturaleza es el cuerpo del ser humano con el que ha de interactuar continuamente para no fenecer» (Marx [1844a] 1975, 275-276). Tercero, el ser humano no sólo es un ser productor y transformador de la naturaleza, sino un ser que, a diferencia de los animales, produce y transforma la naturaleza de manera consciente y deliberada: «El ser humano convierte su propia actividad [productiva] vital en el objeto de su voluntad y de su conciencia. Tiene una actividad [productiva] vital que es consciente. No es una actividad [productiva] vital que esté predeterminada y en la que se subsuma. La actividad [productiva] vital consciente diferencia radicalmente al hombre de la actividad vital de los animales. Precisamente ésa es su esencia humana» (Marx [1844a] 1975, 276). Y cuarto y por último, la transformación consciente y deliberada de la naturaleza según sus planes hace que el productor se vea reflejado en su producto, de modo que su obra deviene parte consustancial a su propia naturaleza creadora: «El hombre demuestra con su trabajo [transformador] sobre el mundo objetivo que es un ser de la especie humana. Esta producción es su vida activa como especie. A través de la producción, la naturaleza se convierte en su obra y en su realidad.

El objeto de su trabajo es, por tanto, la objetivación de la vida del ser humano como especie: el ser humano se duplica no sólo, como sucede en la conciencia, en un plano intelectual, sino también de manera activa, en la realidad [material]; y por eso puede verse a sí mismo reflejado en el mundo que él ha creado» (Marx [1844a] 1975, 277). El ser humano para Marx es, por tanto, un *homo faber*: no es meramente un hombre que piensa sino un hombre que utiliza su pensamiento para fabricar productos y herramientas (C1, 7, 286). Perfilada la definición de naturaleza humana por parte de Marx, quedará entonces claro por qué la alienación del trabajador no sólo afecta a su actividad productiva o al producto de su trabajo, sino por qué termina separando al hombre de su propia esencia, de lo que en verdad es: si precisamente lo que convierte al ser humano en humano es ese control sobre lo que produce y sobre cómo lo produce y la economía mercantil mantienen separado al productor de sus productos y de sus actividades productivas, entonces la economía mercantil también separará al ser humano de su propia naturaleza como *homo faber* (Kolakowski [1976a.] 1983, 267). Estamos ante expresión extrema de la autoalienación: la sociedad mercantil secuestra la naturaleza humana y le impide desarrollar sus potencialidades para que se someta a las exigencias de la forma social (generación de valor). Por ello, la alienación del trabajo rebaja al ser humano a la categoría de animal, puesto que su actividad creadora y transformadora de la naturaleza deja de ser el fin a través del cual desarrolla su esencia y pasa a ser un simple medio para sobrevivir: «En la medida en que el trabajo alienado despoja al hombre del objeto de su producción, también lo despoja de su vida humana, su vida como miembro de la especie humana, y transforma su ventaja sobre los animales en la desventaja de que su cuerpo inorgánico, la naturaleza, le es arrebatada» (Marx [1844a] 1975, 277). El individuo, «como ser único y personal» desaparece dentro del mercado «para adquirir tan sólo *la personalidad social que es su impersonalidad*» (Arteta 1993,

319). En sentido contrario, si el productor no se viera alienado de su naturaleza como ser-especie, «la específica naturaleza de la individualidad [de cada trabajador] se vería afirmada en su trabajo, puesto que el propio trabajo sería una afirmación de su vida individual» (Marx [1844b] 1975, 228). Por eso, para Marx, en el comunismo (donde no existe alienación del trabajo) el ser humano puede desarrollarse como individuo tal como realmente es o quiere ser (Marx [1857-1858] 1986, 95).

4. **El productor es separado del resto de los seres humanos.** El ser humano, como ser-especie, no sólo es un animal que produce herramientas de manera racional, un *homo faber*, sino que también posee una «esencia comunal» (Marx 1843a [1975], 79), esto es, el ser humano transforma la naturaleza de la mano de otros seres humanos, generando conjuntamente con ellos su «verdadera comunidad» (Marx [1844b] 1975, 217): el ser humano no está llamado históricamente (ni capacitado) a transformar la naturaleza para sí sólo, sino para los demás. El trabajo con el que el ser humano produce sus medios de vida y, a través de ellos, se produce a sí mismo siempre tiene una naturaleza y vocación social. Sin embargo, la propiedad privada, la división del trabajo y, en última instancia, el mercado mantienen a los hombres separado entre sí: el trabajo humano sólo se vuelve social *post festum* (Marx [1857-1858] 1986, 108), después de intercambiar sus productos a través del mercado. El mercado rige los destinos de todos los productores pero ninguno de ellos (tampoco todos ellos a la vez) controlan al mercado: no existe, pues, ninguna racionalidad colectiva en las decisiones productivas que adopta el mercado en su conjunto (Lavoie [1985] 2015, 39). Así, en la medida en que el ser humano no puede producir colectivamente de manera racional (dirigiendo la producción social de manera deliberada, sin someterse a la anarquía e irracionalidad del mercado), el ser humano se animaliza: se acerca a los animales que tampoco transforman la naturaleza de manera deliberada sino que se someten a

ella. Y si cada productor se animaliza en la medida en que su trabajo se ve alienado por el mercado, también cada productor animalizado tratará a otros seres humanos como si fueran animales, como si fueran medios para su actividad, como si fueran materia inorgánica con la que apenas alcanzar egoístamente el estrecho fin de su degradada supervivencia física: «Cada hombre trata a otros hombres según el parámetro y el tipo de relación que lo definen a él mismo en cuanto trabajador» (Marx [1844a] 1975, 278). Cada ser humano, pues, se ve alienado con respecto al resto de los seres humanos. O dicho de otro modo, los lazos humanos entre productores se deshumanizan, se degradan, se vuelven disfuncionales o «artificiales» (Artega 1993, 291): sus relaciones son las mismas que puede existir entre dos máquinas o dos herramientas de trabajo porque cada cual instrumentaliza al otro y empuja al otro a que lo instrumentalice a él: «El vínculo entre los individuos que intercambian se funda en cierta coerción. Pero esta coerción sólo es, por un lado, la indiferencia de los otros ante mi necesidad como tal [...]. Por otra parte, en la medida en que estoy determinado y forzado por mis necesidades, es sólo mi propia naturaleza —que es un conjunto de necesidades e impulsos— lo que me coacciona, y no algo ajeno a mí [...]. Precisamente desde este punto de vista, también yo violento al otro, lo empujo al sistema de intercambio» (Marx [1857-1858] 1986, 177). En sentido contrario, si el productor no se viera separado del resto de los seres humanos, si el conjunto de productores asociados lograran controlar conscientemente la naturaleza, cada individuo sería «libre» de realizar su naturaleza humana no ya mediante su trabajo, sino mediante un trabajo dirigido a «crear un objeto que se corresponda con la necesidad de la naturaleza esencial de otro ser humano», es decir, cada ser humano expresaría socialmente su propia esencia actuando como «mediador entre otro ser humano y la especie, sintiéndose «confirmado por los pensamientos y el amor» de esa otra persona cuyas necesidades ha

satisfecho con su trabajo; cada individuo, por consiguiente, objetivaría su «vida creando directamente la expresión de la vida [de un tercero]», recuperando así la «naturaleza comunal», la «naturaleza humana», «la auténtica naturaleza» de cada ser humano (Marx [1844b] 1975, 227-228). Cada ser humano viviría, pues, en el otro: sus preferencias serían mis preferencias y viceversa. Pero eso sólo es posible en una sociedad donde la producción está controlada por la racionalidad del colectivo y no por una fuerza externa, como el mercado. La alienación de cada productor con respecto al resto de los productores sería, pues, un caso de autoalienación del trabajo social, del trabajo del conjunto de la especie humana: el modo históricamente contingente de organizar ese trabajo (el mercado) es un modo que niega, anula, a la especie humana en su conjunto y a aquello que la define como tal, que reemplaza las relaciones sociales directas derivadas «de sus diferencias individuales y de la complementariedad recíproca de sus necesidades» por «relaciones sociales asociales» cuyo único vínculo es la de ser productores de valor (Arteta 1993, 291-293). La comunidad humana no existe porque los «los lazos esenciales» que debería unir a los seres humanos se han mercantilizado —las personas sólo se relacionan con otras personas a través de las mercancías— y por tanto la comunidad se ha convertido en «una caricatura de la verdadera comunidad» (Marx [1844b] 1975, 217).

A este respecto, démonos cuenta de que el fetichismo de la mercancía es, en realidad, una de las formas que puede adoptar la alienación del trabajo dentro de la economía mercantil (más adelante hablaremos de otras dos formas de fetichismo, y por tanto de alienación del trabajo, aún más sofisticadas: el fetichismo del dinero y el fetichismo del capital) (Kolakowski [1976a] 1983, 177). Bajo el fetichismo de la mercancía, cada productor independiente se halla alienado frente al resto, es decir, separado, dividido o distanciado, de modo que sólo pueden relacionarse entre sí a través de un «mediador ajeno» (Marx [1844b] 1975, 212) a todos ellos y

sobre el que no ejercen ningún control, como es la mercancía: se hallan alienados, pues, frente a *su* trabajo objetivado y enajenado en forma de mercancía. Un trabajo que los domina y los somete: las cosas se personifican (pues son ellas las que se relacionan entre sí) y sus productores han de subordinarse a ellas. Y como los seres humanos sólo viven socialmente a través de la mercancía, ésta se convierte en su única comunidad efectiva (Marx [1857-1858] 1986, 158). El fetichismo de la mercancía, pues, es sólo otro nombre para algunas de las manifestaciones específicas de la alienación del trabajo dentro de una economía mercantil.

En definitiva, la economía mercantil descansa sobre el fetichismo de la mercancía y el fetichismo de la mercancía descansa sobre la alienación del trabajo. Y la alienación del trabajo descansa sobre la estructura económica propia de la sociedad mercantil, a saber, la propiedad privada y la división del trabajo, esto es, sobre el mercado: nos sometemos a las cosas que producimos, vaciamos de contenido personal nuestra actividad productiva, nos mantenemos divididos y enfrentados hacia otros seres humanos o reprimimos nuestra naturaleza humana porque sólo por esa vía *deshumanizada* (o *animalizada*) podemos entrar en contacto productivo con otras personas, es decir, sólo por esa vía deshumanizada podemos mantener una mínima humanidad dentro del capitalismo (pero una humanidad degradada que le es útil al mercado o, como expondremos más adelante, al capital) (Arteta 1993, 280). Sin propiedad privada no tendríamos división del trabajo, sin división del trabajo no tendríamos mercado y sin mercado no tendríamos alienación del trabajo ni, en consecuencia, fetichismo de la mercancía.

1.6. Conclusión

He aquí las ideas básicas detrás de lo que ha venido a denominarse «la teoría del valor trabajo» de Marx: dentro del sistema capitalista, las *mercancías* se intercambian según el tiempo de trabajo humano simple y socialmente necesario para *reproducir*-las, es decir, según sus valores. El valor es una forma, pues, de

individualizar dentro de una economía mercantil cuál ha sido la porción del trabajo social agregado que ha desempeñado cada productor independiente en relación con el conjunto de productores independientes. La propiedad privada individual de los medios de producción fuerza a los productores a mantenerse separados los unos de los otros y por tanto les impide poner directamente en común su propio trabajo, es decir, los obliga a alienar su trabajo: cada productor sólo puede convertir su trabajo privado en trabajo social intercambiando en el mercado su trabajo objetivado (mercancía) por el trabajo objetivado de otros productores independientes de acuerdo con sus valores respectivos. Por eso la mercancía se convierte en un fetiche: porque la única forma de que los productores independientes se relacionen entre sí dentro de una economía mercantil es a través del contacto entre sus mercancías.

Precisamente, en el siguiente capítulo expondremos con mayor detalle este último proceso: cómo el intercambio de mercancías a través del mercado posibilita la conversión del trabajo privado y concreto de productores aislados en trabajo social y abstracto universalmente comparable entre sí. Y a su vez explicaremos cómo esta naturaleza dual de la mercancía —la mercancía como valor de uso y como valor— y esa naturaleza dual del trabajo generador de mercancías —el trabajo como trabajo privado y como trabajo social— constituye el germen de las contradicciones económicas que terminarán engendrando el capital.



**JUAN
RAMÓN
RALLO**

**CRÍTICA
A LA ECONOMÍA
POLÍTICA MARXISTA**

ANTI-MARX

TOMO 2: CRÍTICA A MARX

DEUSTO

Anti-Marx

Crítica a la economía política marxista

JUAN RAMÓN RALLO

Tomo II: Crítica a Marx



EDICIONES DEUSTO

© Juan Ramón Rallo, 2022

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

© de las figuras, gráficos e imágenes: Juan Ramón Rallo

Iconografía: Grupo Planeta

ISBN: 978-84-234-3445-9

Depósito legal: B. 18.970-2022

Primera edición: noviembre de 2022

Preimpresión: David Pablo

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Crítica al pensamiento filosófico, económico y político de Marx	13
1. Crítica a la teoría del valor	17
1.1. No todo intercambio entre mercancías requiere de la existencia de una sustancia común a partir de la cual igualarlas cuantitativamente ($\neg p$)	19
1.2. La única sustancia común que comparten dos mercancías cualitativamente distintas no es la de ser productos del trabajo (indirectamente) social ($\neg q$)	26
1.2.1. Un resumen de la teoría del valor subjetivo	34
1.2.2. Comprobaciones experimentales de la teoría del valor subjetivo	58
1.2.3. Conclusión	63
1.3. El determinante de los valores de cambio de las mercancías no es el tiempo de trabajo humano ($\neg r$)	64
1.3.1. Los problemas de la teoría del valor trabajo	65
1.3.2. Críticas marxistas a la teoría del valor subjetivo	163
1.3.3. Conclusión	317
1.4. Conclusión: la teoría del valor trabajo frente a la teoría del valor subjetivo	317
2. Crítica a la teoría del dinero y del capital	325
2.1. No existe una contradicción entre valor y valor de uso ($\neg p$)	327

2.1.1. La racionalidad del mercado	329
2.1.2. La humanización del mercado.	356
2.2. La teoría del valor trabajo no es cierta ($\neg q$)	386
2.3. El dinero no es un valor medidor de valores-trabajo ($\neg r$)	387
2.4. El dinero como medio de circulación no es un elemen- to pasivo en la determinación de los precios de equili- brio ($\neg s$)	399
2.5. El dinero no evolucionará a «capital» dinerario ($\neg t$) . .	409
2.6. El capital no subordina la producción de valores de uso a la generación de plusvalía ($\neg u$)	415
2.7. Conclusión: el capital desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo	430
3. Crítica a la teoría de la explotación.	437
3.1. La teoría del valor trabajo no es cierta ($\neg p$)	439
3.2. La plusvalía no sólo se genera en la esfera de la pro- ducción ($\neg q$)	447
3.3. El único factor de producción capaz de generar plus- valía no es el trabajo ($\neg r$)	459
3.3.1. Todo factor productivo es susceptible de ser ex- plotado	461
3.3.2. La explotación del factor tierra (o capital natu- ral)	464
3.3.3. La explotación del trabajo cualificado (o del ca- pital humano)	473
3.3.4. La explotación de los medios de producción (o capital físico)	478
3.3.5. La explotación del conocimiento (o capital tec- nológico)	488
3.3.6. La explotación de la organización interna del trabajo (o capital organizativo)	501
3.3.7. La productividad del capital.	522
3.4. El capitalista sí aporta trabajo al proceso productivo ($\neg s$)	526
3.4.1. El trabajo objetivado que aporta el capitalista al proceso productivo	528
3.4.2. El trabajo vivo que aporta el capitalista al pro- ceso productivo	537

3.4.3. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por el tiempo?	544
3.4.4. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por la incertidumbre?	564
3.4.5. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por la información?	580
3.4.6. Las irremplazables funciones del capitalista	595
3.4.7. Conclusión.	600
3.5. El obrero no está forzado a venderle su capacidad laboral al capitalista para poder trabajar socialmente	602
3.5.1. El obrero frente a la subsunción formal	604
3.5.2. El obrero frente a la subsunción real	625
3.5.3. ¿Pueden emanciparse todos los obreros frente al capital?	638
3.6. La plusvalía del capitalista no puede provenir solamente de haber explotado al obrero en la esfera de la producción ($\neg u$).	644
3.7. Conclusión: la plusvalía como la remuneración de la actividad productiva del capitalista	647
4. Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital	651
4.1. El surgimiento del capitalismo no requiere en origen de una separación forzosa entre el trabajo y los medios de producción ($\neg p$)	654
4.2. La teoría de la explotación no es correcta ($\neg q$)	679
4.3. La reinversión de la plusvalía no tiene por qué acrecentar la separación entre el trabajador y los medios de producción ($\neg r$)	683
4.3.1. La extracción de la plusvalía por los capitalistas a costa de los trabajadores no impide que los trabajadores ahorren e inviertan a mayor ritmo que los capitalistas ($\neg r_1$).	684
4.3.2. La extracción de la plusvalía por los capitalistas a costa de los trabajadores no garantiza que los capitalistas se (re)capitalicen ($\neg r_2$).	692
4.3.3. Conclusión.	701
4.4. El capitalismo no tiene por qué aumentar la separación entre obreros y medios de producción ($\neg s$).	703
4.5. Conclusión: Una sociedad crecientemente burguesa.	707

5. Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los ingresos de las clases sociales.	711
5.1. La teoría del valor trabajo no es cierta ($\neg p$).	726
5.2. La teoría de la explotación no es cierta ($\neg q$)	726
5.3. El precio de producción de cada mercancía no está determinado exclusivamente por factores reducibles a tiempo de trabajo socialmente necesario ($\neg r$)	727
5.3.1. La influencia de la subjetividad a través del capital constante	728
5.3.2. La influencia de la subjetividad a través del capital variable (crítica a la teoría marxista de los salarios).	735
5.3.3. La influencia de la subjetividad a través de la tasa general de ganancia	757
5.3.4. La influencia de la subjetividad a través de otros gastos que no generan valor pero sí influyen en el precio de equilibrio.	770
5.3.5. Los valores no son el centro de gravedad de los precios	772
5.3.6. Conclusión.	785
5.4. La suma de todos los valores no es igual a la suma de todos los precios de producción o la masa de plusvalía no es igual a la masa de ganancia ($\neg s$)	786
5.4.1. Por qué la Interpretación del Sistema Temporal Único no resuelve el problema de la transformación	788
5.4.2. La negación de la teoría del valor trabajo a través de la afirmación de los precios de producción	796
5.4.3. La teoría del valor subjetivo como auténtico determinante de los precios de equilibrio	801
5.4.4. Conclusión.	812
5.5. Las relaciones dentro de una clase no tienen por qué ser armónicas y las relaciones entre clases pueden no ser antagónicas ($\neg t$).	812
5.5.1. Clases sociales y antagonismos económicos	816
5.5.2. Clases sociales y explotación.	833
5.5.3. Clases sociales e ingresos	845
5.5.4. Conclusión.	858

5.6. Ni la teoría del valor trabajo ni la teoría de la explotación determinan las relaciones de producción y las relaciones de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo ($\neg u$)	863
5.7. Conclusión: los precios de equilibrio son la expresión monetaria de la utilidad marginal	866
6. Crítica a la teoría de las crisis económicas.	869
6.1. No existe necesariamente una relación inversa entre la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia ($\neg p$)	871
6.2. El capitalismo puede contrarrestar a largo plazo la posible reducción de la tasa general de ganancia ($\neg q$)	886
6.3. La reducción de la tasa general de ganancia no tiene por qué exacerbar las contradicciones internas del capitalismo generadoras de crisis ($\neg s$)	926
6.3.1. Las crisis de demanda	929
6.3.2. Las crisis de oferta	941
6.4. Colapso (δr ?) y crisis cíclicas (t) del capitalismo.	950
6.5. Conclusión: La auténtica relación entre tasa de ganancia y crisis económicas	961
7. Crítica a la teoría sobre el comunismo.	965
7.1. El materialismo histórico no es una teoría de la historia correcta ($\neg p$)	968
7.1.1. Crítica a la dialéctica	969
7.1.2. Crítica al materialismo	989
7.1.3. Crítica al materialismo histórico	1001
7.1.4. Conclusión.	1045
7.2. El capitalismo no tiene por qué agotar su capacidad de desarrollar las fuerzas productivas ($\neg q$) por la reducción tendencial de la tasa general de ganancia.	1046
7.3. El modo de producción capitalista no será inevitablemente reemplazado por el modo de producción comunista [$\neg(p \wedge q \rightarrow r)$]	1064
7.4. El modo de producción comunista no conllevaría la liberación del ser humano [$\neg(r \leftrightarrow s)$]	1072
7.4.1. El supuesto fin de la escasez bajo el comunismo	1074

7.4.2. El supuesto fin de los antagonismos económicos bajo el comunismo	1104
7.4.3. La supuesta «libertad» bajo el comunismo	1121
7.5. Conclusión: el leninismo como consecuente lógico del marxismo	1154
Conclusión	1159
Bibliografía	1165

Bibliografia

- Abel, Jaison R., y Richard Deitz, «Despite Rising Costs, College is Still a Good Investment», Federal Reserve Bank of New York, n.º 20.190.605, 2019.
- Abramson, Paul, y Ronald F. Inglehart, *Value Change in Global Perspective*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 1995.
- Acemoglu, Daron, «Technical Change, Inequality, and the Labor Market», *Journal of Economic Literature*, 40, 1 (2002), pp.7-72.
- Agneman, Gustav, y Esther Chevrot-Bianco, «Market Participation and Moral Decision-Making: Experimental Evidence from Greenland», *The Economic Journal*, ueac069 (2022), <<https://doi.org/10.1093/ej/ueac069>>.
- Akerlof, George A., y Robert J. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 2010.
- Alberro, José, y Joseph Persky, «The Dynamics of Fixed Capital Revaluation and Scrapping», *Review of Radical Political Economics*, 13, 2 (1981), pp.32-37.
- Albo, María J., y Fernando G. Costa, «Nuptial Gift-Giving Behaviour and Male Mating Effort in the Neotropical Spider *Paratrechalea Ornata* (Trechaleidae)», *Animal Behaviour*, 79, 5 (2010), pp.1031-1036.
- Alchian, Armen A., «Uncertainty, Evolution, and Economic Theory», *Journal of Political Economy*, 58, 3 (1950), pp.211-221.
- «Some economics of property rights», *Il politico*, 30, 4 (1965), pp.816-829.

- Alchian, Armen A., y Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *The American Economic Review*, 62, 5 (1972), pp. 777-795.
- Allen, Robert C., *Enclosure and the Yeoman: The Agricultural Development of the South Midlands 1450-1850*, Oxford University Press, Oxford, 1992.
- «Tracking the Agricultural Revolution in England», *Economic History Review*, 52, 2 (1999), pp. 209-235.
 - *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009a.
 - «Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution», *Explorations in Economic History*, 46, 4 (2009b), pp. 418-435.
- Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson y Salvatore Morelli, «Top wealth shares in the UK over more than a century», *Journal of Public Economics*, 162 (2018), pp. 26-47.
- Archibald, Peter, *Marx and the Missing Link: Human Nature*, The MacMillan Press, Nueva York, 1989.
- Armesilla Conde, Santiago, *Trabajo, utilidad y verdad: la influencia de las técnicas y tecnologías de investigación operativa en la conformación de los precios comerciales y su impacto en las teorías del valor. Un análisis comparado desde la teoría del cierre categorial*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2014.
- Arnqvist, Göran, y Locke Rowe, *Sexual Conflict*, Princeton University Press, Princeton, 2005.
- Arrow, Kenneth J., *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 1951.
- Arteta, Aurelio, *Marx: Valor, forma social y alienación*, Ediciones Libertarias, Madrid, 1993.
- Astarita, Rolando, «Austriacos y el irresoluble problema de la imputación», *Rolando Astarita* (blog), 23 de junio de 2018. Disponible en: <<https://rolandoastarita.blog/2018/06/23/austriacos-y-el-irresoluble-problema-de-la-imputacion/>>.
- «Respuesta al profesor Rallo, acerca de Wieser y la imputación», *Rolando Astarita* (blog), 7 de abril de 2021. Disponible en: <<https://rolandoastarita.blog/2021/04/07/respuesta-al-profesor-rallo-acerca-de-wieser-y-la-imputacion/>>.
 - «Milei y el teorema de Arrow», *Rolando Astarita* (blog), 6 de junio de 2022. Disponible en: <<https://rolandoastarita.blog/2022/06/06/milei-y-el-teorema-de-arrow/>>.
- Bakunin, Mijail, *Estatismo y Anarquía*, Anarres, Buenos Aires, 1873.
- Baldassarri, Delia, «Market Integration Accounts for Local Variation in Generalized Altruism in a Nationwide Lost-Letter Experiment»,

- Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117, 6 (2020), pp. 2858-2863.
- Ball, Sheryl, Catherine Eckel, Philip J. Grossman y William Zame, «Status in Markets», *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 1 (2001), pp. 161-188.
- Banco de España, *Encuesta Financiera de las Familias 2020*, Banco de España, Madrid, 2022.
- Banco de Inglaterra, *A Millenium of Macroeconomic Data*, Banco de Inglaterra, Londres, 2016.
- Barnett, Randy, *The Structure of Liberty*, Oxford University Press, Oxford, 1998.
- Barone, Guglielmo, y Sauro Mocetti, «Intergenerational Mobility in the Very Long Run: Florence 1427-2011», *The Review of Economic Studies*, 88, 4 (2021), pp. 1863-1891.
- Bartra, Oscar, Joseph T. McGuire y Joseph W. Kable, «The Valuation System: A Coordinate-Based Meta-analysis of BOLD fMRI Experiments Examining Neural Correlates of Subjective Value», *Neuroimage*, 76, 1 (2013), pp. 412-427.
- Basten, Ulrike, Guido Biele, Hauke R. Hecker y Christian J. Fiebach, «How the Brain Integrates Costs and Benefits during Decision Making», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107, 50 (2010), pp. 21767-21772.
- Basu, Susanto, y John G. Fernald, «Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications», *Journal of Political Economy*, 105, 2 (1997), pp. 249-283.
- Bastiat, Frédéric, *Capital y renta por Federico Bastiat, seguido por polémica sobre la gratuidad del crédito o la legitimidad del interés entre Bastiat y Proudhon*, Imprenta de la Tutelar, Madrid, 1860/1849.
- Baumol, William J., «Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure», *American Economic Review*, 72, 1 (1982), pp. 1-15.
- Becker, Sascha O., y Hans K. Hvide, «Entrepreneur death and startup performance», *Review of Finance*, 26, 1 (2022), pp. 163-185.
- Beito, David T., *From Mutual Aid to the Welfare State: Fraternal Societies and Social Services, 1890-1967*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, NC, 2000.
- Belloc, Hilaire, *The Servile State*, T. N. Foulis, Londres, 1912.
- Berlin, Isaiah, *Karl Marx*, Princeton University Press, Princeton, [1939] 2013.
- «Two Concepts of Liberty», en *Liberty*, Oxford University Press, Oxford, [1958] 2002.
- Berman, Yonatan, y Branko Milanović, «Homoploutia: Top labor and

- capital incomes in the United States, 1950-2020», LIS Working Paper Series, n.º 806, 2020.
- Bernstein, Eduard, *The Preconditions of Socialism*, Cambridge University Press, Cambridge, [1899] 1992.
- Bernstein, William J., *A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World*, Grove Press, Nueva York, 2008.
- Beviá, Carmen, Luis Corchón y Antonio Romero-Medina, «Relinquishing Power, Exploitation and Political Unemployment in Democratic Organizations», *Social Choice and Welfare*, 49, 3 (2017), pp.735-753.
- Bichler, Shimshon, y Jonathan Nitzan, *Capital as Power*, Routledge, Abingdon y Nueva York, 2009.
- «A Final Note», The Bichler and Nitzan Archives, 1 de diciembre de 2010. Disponible en: <https://bnarchives.yorku.ca/308/2/20101200_cockshott_nitzan_bichler_testing_the_ltv_exchange_web.htm#a_05_a_final_note>.
- Björneborn, Lennart, «Adjacent Possible», *The Palgrave Encyclopedia of the Possible*, Palgrave Macmillan, Londres, 2020.
- Brooks, Alison S., John E. Yellen, Richard Potts, Anna K. Behrensmeier, Alan L. Deino, David E. Leslie, Stanley H. Ambrose, Jeffrey R. Ferguson, Francesco D'Errico, Andrew M. Zipkin, Scott Witthaker, Jeffrey Post, Elizabeth G. Veatch, Kimberly Foecke y Jennifer B. Clark, «Long-Distance Stone Transport and Pigment Use in the Earliest Middle Stone Age», *Science*, 360, 6384 (2018), pp.90-94.
- Boar, Corina, y Danial Lashkari, «Occupational Choice and the Inter-generational Mobility of Welfare», *National Bureau of Economic Research*, WP 29381, 2021.
- Boehm, Christopher, *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame*, Basic Books, Nueva York, 2012.
- Böhm-Bawerk, Eugen, «History and Critique of Interest Theories», en *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1884] 1959.
- «Positive Theory of Capital», en *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1889] 1959.
- «Value, Cost, and Marginal Utility», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5, 3 ([1892] 2002), pp.37-79.
- «Karl Marx and the Close of his System», en *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M. Sweezy, Augustus Kelley, Nueva York, [1896] 1949.
- «On the Measurability of Sensations», en *Further Essays on Capital and Interest*, dentro de *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1912] 1959.

- Boldrin, Michele, y David K. Levine, *Against Intellectual Monopoly*, Cambridge University Press, Cambridge, 2010.
- Bolt, Jutta, y Jan Luiten Van Zanden, «Maddison style estimates of the evolution of the world economy. A new 2020 update», Maddison-Project Working Paper, n.º 15, University of Groningen, Groninga, 2020.
- Bostrom, Nick, «Are We Living in a Computer Simulation?», *The Philosophical Quarterly*, 53, 211 (2003), pp. 243-255.
- Bowles, Samuel, «Technical Change and the Profit Rate: A Simple Proof of the Okishio Theorem», *Cambridge Journal of Economics*, 5, 2 (1981), pp. 183-186.
- Bowles, Samuel, y Herbert Gintis, «The Marxian Theory of Value and Hetero-Geneous Labour: A Critique and Reformulation», *Cambridge Journal of Economics*, 1, 2 (1977), pp. 173-192.
- Bradley, Harriett, *The Enclosures in England: An Economic Reconstruction*, Batoche Books, Kitchener, 2001.
- Brealey, Richard A., Stewart C. Myers y Franklin Allen, *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill Education, Nueva York, [1970] 2020.
- Brennan, Geoffrey, y Loren Lomasky, «Against Reviving Republicanism», *Politics, Philosophy & Economics*, 5, 2 (2006), pp. 221-252.
- Brennan, Jason, *Why Not Capitalism?* Routledge, Londres, 2014.
— *Against Democracy*, Princeton University Press, Princeton, 2016.
- Brennan, Jason, y Peter Jaworski, *Markets without Limits: Moral Virtues and Commercial Interests*, Routledge, Londres, 2016.
- Broadberry, Stephen, Bruce M. S. Campbell, Alexander Klein, Mark Overton y Bas Van Leeuwen, *British Economic Growth, 1270-1870*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015.
- Bródy, András, *Proportions, Prices and Planning: A Mathematical Re-statement of the Labor Theory of Value*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1970.
- Brown, Andrew, «A Materialist Development of Some Recent Contributions to the Labour Theory of Value», *Cambridge Journal of Economics*, 32, 1 (2008), pp. 125-146.
- Buchan, Nancy R., Gianluca Grimalda, Rick Wilson, Marilyn Brewer, Enrique Fatás y Margaret Foddy, «Globalization and Human Cooperation», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 11 (2009), pp. 4138-4142.
- Buchanan, James M., y William C. Stubblebine, «Externality», *Economica*, 29, 116 (1962), pp. 371-384.
- Bukharin, Nikolai, *Economic Theory of the Leisure Class*, International Publishers, Nueva York, [1919] 1927.
— *The Politics and Economics of the Transition Period*, Routledge, Londres, [1919-1920] 1979.

- *Historical materialism*, Cosmonaut Press, Aptos, CA, [1921] 2021.
- Bunge, Mario, *Materialismo y ciencia*, Editorial Ariel, Barcelona, 1981.
- *Philosophy in Crisis: The Need for Reconstruction*, Prometheus, Nueva York, 2001.
- Cahuc, Pierre, Stéphane Carcillo y André Zylberberg, *Labor economics*, MIT Press, Cambridge, MA, 2014.
- Calhoun, John C., «Tax Payers versus Tax Receivers», en *Social Class and State Power*, editado por David M. Hart, Gary Chartier, Ross Miller Kenyon y Roderick Long, Palgrave Macmillan, Londres, [1849] 2018.
- Camerer, Colin F., «Goals, Methods, and Progress in Neuroeconomics», *Annual Review of Economics*, 5, 1 (2013), pp. 425-455.
- Cato, Susumu, y Lutz, Adrien, «Kenneth Arrow, Moral Obligations, and Public Policies», GATE, Working Paper, n.º1841, 2018.
- Chambers, Jonathan David, «Enclosure and Labour Supply in the Industrial Revolution», *The Economic History Review*, 5, 3 (1953), pp. 319-343.
- Chambers, William, *A Tour in Switzerland, in 1841*, W. & R. Chambers, Londres, 1842.
- Chandran, Kukathas, *The Liberal Archipelago: A Theory of Freedom and Diversity*, Oxford University Press, Oxford, 2003.
- Chapman, John, y Sylvia Seeliger, «Formal Agreements and the Enclosure Process: The Evidence from Hampshire», *The Agricultural History Review*, 43, 1 (1995), pp. 35-46.
- Charpe, Matthieu, Slim Bridji y Peter McAdam, «Labor share and growth in the long run», *Macroeconomic Dynamics*, 24, 7 (2020), pp. 1720-1757.
- Cheremukhin, Anton, Mikhail Golosov, Sergei Guriev y Aleh Tsyvinski, «The Economy of People's Republic of China from 1953», National Bureau of Economic Research, WP 21397, 2015.
- «The Industrialization and Economic Development of Russia Through the Lens of a Neoclassical Growth Model», *The Review of Economic Studies*, 84, 2 (2017), pp. 613-649.
- Chib, Vikram S., Antonio Rangel, Shinsuke Shimojo y John P. O'Doherty, «Evidence for a Common Representation of Decision Values for Dissimilar Goods in Human Ventromedial Prefrontal Cortex», *Journal of Neuroscience*, 29, 39 (2009), pp. 12315-12320.
- Chirinko, Robert S., « σ : The long and short of it», *Journal of Macroeconomics*, 30, 2 (2008), pp. 671-686.
- Choi, Ginny Seung, y Virgil Henry Storr, «Market Interactions, Trust and Reciprocity», *PloS one*, 15, 5 (2020), e0232704.
- Christensen, Clayton M., *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press, Brighton, MA, 2013.

- Cirillo, Renato, «Léon Walras and Social Justice», *American Journal of Economics and Sociology*, 43, 1 (1984), pp. 53-60.
- Clark, Jeff Ray, y Dwight R. Lee, «Markets and Morality», *Cato Journal*, 31, 1 (2011), pp. 1-26.
- Clark, Gregory, «Commons Sense: Common Property Rights, Efficiency, and Institutional Change», *The Journal of Economic History*, 58, 1 (1998), pp. 73-102.
- Clark, Gregory, y Anthony Clark, «Common rights to land in England, 1475-1839», *The Journal of Economic History*, 61, 4 (2001), pp. 1009-1036.
- Clarke, Simon, *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, Palgrave Macmillan, Londres, 1991.
- Coase, Ronald, «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics*, 3 (1960), pp. 1-44.
- Cockshott, Paul, y Allin Cottrell, *Towards a New Socialism*, Spokesman Books, Old Basford, Nottingham, 1993.
- «The Scientific Status of the Labour Theory of Value», IWGVT conference at the Eastern Economic Association Meeting, 1997.
- Cockshott, Paul, Allin Cottrell y Alejandro Valle Baeza, «El aspecto empírico de la teoría del valor: respuesta a Nitzan y Bichler», *Investigación Económica*, 73, 287 (2014), pp. 121-142.
- Cohen, Gerald A., *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1978] 2001.
- «The Structure of Proletarian Unfreedom», *Philosophy & Public Affairs*, 12, 1 (1983a), pp. 3-33.
- «Review of Karl Marx, by Allen W. Wood», *Mind*, 92, 367 (1983b), pp. 440-445.
- «Reconsidering Historical Materialism», en *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1983] 2001.
- «Restricted and Inclusive Historical Materialism», en *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1978] 2001.
- «Marxism after the Collapse of the Soviet Union», *The Journal of Ethics*, 3, 2 (1999), pp. 99-104.
- Congleton, Roger D., «Efficient Status Seeking: Externalities, and the Evolution of Status Games», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 11, 2 (1989), pp. 175-190.
- Cooper, Geoffrey M., y Robert E. Hausman, *La célula*, Marbán, Madrid, [1997] 2001.
- Cosmides, Leda, y John Tooby, «Neurocognitive Adaptations Designed for Social Exchange», en *The Handbook of Evolutionary Psychology*, editado por David M. Buss, John Wiley and Sons, Nueva York, 2015.

- Cowen, Tyler, y Alex Tabarrok, *Modern Principles in Economics*, Worth Publishers, Nueva York, [2010] 2015.
- Crawford, Sue E. S., y Elinor Ostrom, «A Grammar of Institutions», *American Political Science Review*, 89, 3 (1995), pp. 582-600.
- Cummins, Neil, «The Hidden Wealth of English Dynasties, 1892-2016», *The Economic History Review*, 75, 3 (2022), pp. 667-702.
- Curry, Oliver Scott, Daniel Austin Mullins y Harvey Whitehouse, «Is It Good to Cooperate? Testing the Theory of Morality-As-Cooperation in 60 societies», *Current Anthropology*, 60, 1 (2019), pp. 47-69.
- Dahlman, Carl J., *The Open Field System and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.
- Dawkins, Richard, *The Blind Watchmaker*, Penguin, Londres, [1986] 2006.
- De Brunhoff, Suzanne, *Marx on Money*, Urizen Books, Nueva York, [1973] 1976.
- De Mesquita, Bruce Bueno, y Alastair Smith, *The Dictator's Handbook: Why Bad Behavior is Almost Always Good Politics*, Hachette UK, Londres, 2011.
- Dessalles, Jean-Louis, *Why We Talk: The Evolutionary Origins of Language*, Oxford University Press, Oxford, 2007.
- Di Tella, Rafael, John Haisken-De New y Robert MacCulloch, «Happiness Adaptation to Income and to Status in an Individual Panel», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, 3 (2010), pp. 834-852.
- Díaz, Emilio, y Rubén Osuna, «Indeterminacy in price-value correlation measures», *Empirical Economics*, 33, 3 (2007), pp. 389-399.
- «From Correlation to Dispersion: Geometry of the Price-Value Deviation», *Empirical Economics*, 36, 2 (2009), pp. 427-440.
- Dittmer, Timothy, «Diminishing Marginal Utility in Economics Textbooks», *The Journal of Economic Education*, 36, 4 (2005), pp. 391-399.
- Dobb, Maurice, *Political Economy and Capitalism*, George Routledge and Sons, Nueva York, 1937.
- *Studies in the Development of Capitalism*, George Routledge and Sons, Nueva York, 1946.
- Donovan, Sarah A., y David H. Bradley, *Real wage trends, 1979 to 2019 (R45090)*, Congressional Research Service, Washington, 2020.
- Dyer, Christopher, *An Age of Transition?: Economy and Society in England in the Later Middle Ages*, Oxford University Press, Oxford, 2005.
- Eastman, Max, *Reflections on the Failure of Socialism*, The Devin-Adair Company, Nueva York, 1955.
- Edmans, Alex, Xavier Gabaix y Dirk Jenter, «Executive compensation:

- A survey of theory and evidence», en Benjamin Hermalin y Michael Weisbach, eds., *The handbook of the economics of corporate governance*, vol. 1, pp. 383-539, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 2017.
- Elster, Jon, *Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.
- *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- *An Introduction to Karl Marx*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.
- Engels, Friedrich, «Centralisation and Freedom», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 2, Progress Publishers, Moscú, [1842] 1975.
- «Discurso en Elberfeld, 8 February 1845», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 4, Progress Publishers, Moscú, [1845] 1975.
- «Principles of Communism», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1847a] 1976.
- «Draft of a Communist Confession of Faith», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1847b] 1976.
- «Letter to Marx, 18 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848a] 1982.
- «Letter to Emil Blank, 24 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848b] 1982.
- «Letter to Marx, 29 January 1851», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1851] 1982.
- «Revolution and Counter-Revolution in Germany», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú, [1851-1852] 1979.
- «England», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1979.
- «Letter to Marx, 23 January 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857a] 1983.
- «Letter to Marx, 11 December 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857b] 1983.
- «Letter to Marx, 31 December 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857c] 1983.
- «Letter to Marx, 7 October 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858] 1983.

- «Letter to Marx, 13 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863a] 1985.
- «Letter to Marx, 26 January de 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863b] 1985.
- «Letter to Friedrich Albert Lange, 29 March 1865», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 42, Progress Publishers, Moscú, [1865] 1987.
- «Letter to Marx, 29 November 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868] 1988.
- «Letter to Marx, 1 July 1869», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1869a] 1988.
- «Letter to Hermann Engels, 15 July 1869», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1869b] 1988.
- «The Housing Question», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 23, Progress Publishers, Moscú, [1872] 1988.
- «Dialectics of Nature», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 25, Progress Publishers, Moscú, [1873-1882] 1987.
- «Refugee Literature», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1874] 1989.
- «Anti-Dühring», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 25, Progress Publishers, Moscú, [1878] 1987.
- «Socialism: Utopian and Scientific», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1880] 1989.
- «Letter to Karl Kautsky, 12 September 1882», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1882] 1992.
- «The Origin of the Family, Private Property and the State», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1884] 1990.
- «Marx and Rodbertus. Preface to the First German Edition of The Poverty of Philosophy by Karl Marx», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1885] 1990.
- «Ludwig Feuerbach and the End of Classical German Philosophy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1886] 1990.
- «Letter to Conrad Schmidt, 5 August 1890», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 49, Progress Publishers, [1890a] 2001.

- «Letter to Joseph Bloch, 21-22 September 1890», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 49, Progress Publishers, [1890b] Moscú, 2001.
- «Letter to Nikolai Danielson, 24 February 1893», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 50, Progress Publishers, Moscú, [1893] 2004.
- «Introduction to Karl Marx's The Class Struggle in France 1848 to 1850», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 27, Progress Publishers, Moscú, [1895] 1990.
- Fabiani, Silvia, Ana Lamo, Julián Messina y Tairi Rõõm, «European Firm Adjustment During Times of Economic Crisis», *IZA Journal of Labor Policy*, 4, 1 (2015), pp. 1-28.
- Fekete, Antal, «Borrowing Short and Lending Long: Illiquidity and Credit Collapse» [monografía], Committee for Monetary Research and Education, 1983.
- *Whither Gold?* [libro electrónico], Pintax cvba, [1996] 2019.
- Fellows, Lesley K., y Martha J. Farah, «The Role of Ventromedial Prefrontal Cortex in Decision Making: Judgment under Uncertainty or Judgment per se?», *Cerebral Cortex*, 17, 11 (2007), pp. 2669-2674.
- Fernández Liria, Carlos, *Marx 1857: El problema del método y la dialéctica*, Akal, Madrid, 2019.
- Fernández Liria, Carlos, y Luis Alegre Zahonero, *El orden de El Capital: Por qué seguir leyendo a Marx*, Monte Ávila, Caracas, [2010] 2019.
- Fernández-Villaverde, Jesús, «Simple Rules for a Complex World with Artificial Intelligence», *PIER Working Paper*, n.º 20-010, 2020.
- Fisher, Irving, *The Money Illusion*, Adelphi Company, Manchester, 1928.
- *The Theory of Interest, as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it*, Macmillan, Nueva York, 1930.
- FitzGerald, Thomas H. B., Ben Seymour y Raymond J. Dolan, «The Role of Human Orbitofrontal Cortex in Value Comparison for Incommensurable Objects», *Journal of Neuroscience*, 29, 26 (2009), pp. 8388-8395.
- Foley, Duncan K., *Understanding Capital: Marx's Economic Theory*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1986.
- Friedman, Benjamin, *The Moral Consequences of Economic Growth*, Knopf Doubleday Publishing Group, Nueva York, 2005.
- Fritzsche, Bruno, «Switzerland», en *The Industrial Revolution in National Context Europe and the USA*, editado por Mikulas Teich y Roy Porter, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- «Switzerland after 1815», en *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, vol. 5, editado por Joel Mokyr, Oxford University Press, Oxford, 2003.

- Fröhlich, Nils, *Dimensional Analysis of Price-Value Deviations*, Chemnitz University of Technology, Chemnitz, 2010.
- Frydman, Carola, y Raven E. Saks, «Executive Compensation: A New View from a Long-Term Perspective, 1936–2005», *The Review of Financial Studies*, 23, 5(2010), pp. 2.099-2.138.
- Fujimoto, Takao, y Ravindra R. Ranade, «Technical Changes and the Rate of Profit in Models with Joint Production and Externalities: A Duality Approach», *Metroeconomica*, 49, 2 (1998), pp. 129-138.
- Fukuyama, Francis, «Social Capital and Civil Society», IMF Working Paper, WP/00/74, 2000.
- Gabaix, Xavier, y Augustin Landier, «Why has CEO pay increased so much?», *The Quarterly Journal of Economics*, 123, 1 (2008), pp. 49-100.
- Gallardo-Albarrán, Daniel, y Robert Inklaar, «The Role of Capital and Productivity in Accounting for Income Differences since 1913», *Journal of Economic Surveys*, 35, 3 (2021), pp. 952-974.
- Galor, Oded, y Ömer Özak, «The Agricultural Origins of Time Preference», *American Economic Review*, 106, 10 (2016), pp. 3064-3103.
- Galor, Oded, y Viacheslav Savitskiy, «Climatic Roots of Loss Aversion», NBER Working Paper Series, n.º 25273, 2018.
- Gao, Wei, y Matthias Kehrig, «Returns to Scale, Productivity and Competition: Empirical Evidence from U.S. Manufacturing and Construction Establishments», *Social Science Research Network*, 1 de mayo de 2017. Disponible en: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2731596>.
- Gechert, Sebastian, Tomas Havranek, Zuzana Irsova y Dominika Kolcunova, «Measuring capital-Labor Substitution: The Importance of Method Choices and Publication Bias». *Review of Economic Dynamics*, 45 (2022), pp. 55-82.
- Geras, Norman, «The Controversy about Marx and Justice», *New Left Review*, 150, 3 (1985), pp. 47-85.
- Gintis, Herbert, *Individuality and Entanglement: The Moral and Material Bases of Social Life*, Princeton University Press, Princeton, 2017.
- Gintis, Herbert, y Samuel Bowles, «Structure and Practice in the Labor Theory of Value», *Review of Radical Political Economics*, 12, 4 (1981), pp. 1-26.
- Glasner, David, «A Reinterpretation of Classical Monetary Theory», *Southern Economic Journal*, 52, 1 (1985), pp. 46-67.
- Gochenour, Zachary, y Bryan Caplan, «A Search-Theoretic Critique of Georgism», *Social Science Research Network*, 14 de julio de 2012. Disponible en: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1999105>.

- Goldstone, Jack A., *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, Routledge, Londres, [1991] 2016.
- Gonner, Edward Carter Kersey, *Common Land and Inclosure*, Macmillan, Nueva York, 1912.
- Gorodnichenko, Yuriy, y Gerard Roland, «Culture, Institutions, and the Wealth of Nations», *Review of Economics and Statistics*, 99, 3 (2017), pp. 402-416.
- Gould, Stephen Jay, y Elisabeth S. Vrba, «Exaptation—a missing term in the science of form», *Paleobiology*, 8, 1 (1982), pp. 4-15.
- Green, Leonard, y Joel Myerson, «A Discounting Framework for Choice with Delayed and Probabilistic Rewards», *Psychological Bulletin*, 130, 5 (2004), pp. 769-792.
- Greenwood, Jeremy, y Guillaume Vandembroucke, «Hours Worked: Long-Run Trends», en *New Palgrave Dictionary of Economics*, editado por Lawrence E. Blume y Steven N. Durlauf, Palgrave Macmillan, Londres, 2005.
- Greif, Avner, «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, 102, 5 (1994), pp. 912-950.
- Grossman, Henryk, «The Law of Accumulation and Breakdown of the Capitalist System: Being also a Theory of Crises», *Henryk Grossman Works*, vol. 3, Brill, Leiden, [1929] 2021.
- Grossman, Sanford J., y Joseph Stiglitz, «On the Impossibility of Informationally Efficient Markets», *The American Economic Review*, 70, 3 (1980), pp. 393-408.
- Guerrero Jiménez, Diego, *Competitividad: teoría y política*, Ariel, Barcelona, 1995.
- «Insumo-producto y teoría del valor-trabajo», *Política y Cultura*, 13 (2000), pp. 139-168.
- *Economía no liberal para liberales y no liberales* [autoedición], 2002. Disponible en: <<https://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/dg/47.pdf>>
- «¿Es posible demostrar la teoría laboral del valor?», *Ensayos de Economía*, 14, 25 (2004), pp. 83-123.
- *Utilidad y trabajo (Teorías del valor y realidad económica capitalista)*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2006.
- *Un resumen completo de El Capital de Marx*, Maia Ediciones, Madrid, 2008.
- Haidt, Jonathan, *The Righteous Mind*, Vintage Books, Nueva York, 2012.
- Hammer, Edith C., Jan Pallon, Håkan Wallander y Pål Axel Olsson, «Tit for Tat? A Mycorrhizal Fungus Accumulates Phosphorus Un-

- der Low Plant Carbon Availability», *FEMS Microbiology Ecology*, 76, 2 (2011), pp. 236-244.
- Hammerstein, Peter, y Ronald Noë, «Biological Trade and Markets», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 371, 1687 (2016), 20150101.
- Hardin, Garrett, «The tragedy of the commons: the population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality», *Science*, 162, 3859 (1968), pp. 1243-1248.
- Harding, Neil, «Legal Marxismo», en *A Dictionary of Marxist Thought*, editado por Tom Bottomore, Blackwell, Hoboken, NJ, [1983] 2001.
- Harvey, David, *The Limits to Capital*, Verso Books, Londres/Nueva York, [1982] 2006.
- «The 'New' Imperialism: Accumulation by Dispossession», *Socialist Register*, 40 (2004), pp. 63-87.
- *A Companion to Marx's Capital*, Verso Books, Londres/Nueva York, 2010.
- Hatcher, John, «English serfdom and villeinage: towards a reassessment», *Past & Present*, 90, 1 (1981), pp. 3-39.
- Hayek, F. A., *Prices and Production*, Augustus M. Kelly, Nueva York, [1931] 1967.
- «The Road to Serfdom», *The Collected Works of F. A. Hayek*, vol. 2, Routledge, Londres, [1944] 2007.
- «The Use of Knowledge in Society», *The American Economic Review*, 35, 4 (1945), pp. 519-530.
- *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, The Free Press, Nueva York, 1952.
- *The Constitution of Liberty*, Chicago University Press, Chicago, [1960] 2011.
- «Competition as a Discovery Procedure», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5, 3 ([1968] 2002).
- *Law, Legislation and Liberty: Rules and Order*, Routledge and Kegan Paul, Abingdon-on-Thames, UK, 1973.
- «The Pretence of Knowledge», *The American Economic Review*, 79, 6 (1989), pp. 3-7.
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich, *Lectures on the Philosophy of World History. Introduction: Reason in History*, Cambridge University Press, Cambridge, [1830] 2012.
- Heinrich, Michael, *An Introduction to the Three Volumes of Karl Marx's Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, [2004] 2012.
- Henrich, Joseph, *The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press, Princeton, 2016.
- *The Weirdest People in the World: How the West Became Psychological*

- ally Peculiar and Particularly Prosperous*, Penguin Books, Londres, 2020.
- Hicks, John R., *Value and Capital*, 2.^a ed., Oxford University Press, Oxford, 1946.
- *A Revision of Demand Theory*, Oxford University Press, Oxford, 1956.
- Hicks, John R., y Roy G. D. Allen, «A Reconsideration of the Theory of Value. Part I», *Economica*, 1, 1 (1934), pp. 52-76.
- Hilferding, Rudolf, «Böhm-Bawerk's Criticism of Marx», en *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M. Sweezy, Augustus Kelley, Nueva York, [1904] 1949.
- *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*, Routledge & Keagan Paul, Abingdon-on-Thames, UK, [1910] 1981.
- Hirschman, Albert O., *Exit, Voice, and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1970.
- Hodgson, Geoffrey M., «What Are Institutions?», *Journal of Economic Issues*, 40, 1 (2006), pp. 1-25.
- Hoff, Karla, «Caste System», World Bank Policy Research, Working Paper n.º 7929, 2016.
- Hoffmann, Florian, David S. Lee y Thomas Lemieux, «Growing Income Inequality in the United States and Other Advanced Economies», *Journal of Economic Perspectives*, 34, 4 (2020), pp. 52-78.
- Holmstrom, Bengt, «Moral Hazard in Teams», *The Bell Journal of Economics*, 13, 2 (1982), pp. 324-340.
- Hoppe, Hans-Hermann, «Marxist and Austrian Class Analysis», *Journal of Libertarian Studies*, 9, 2 (1990), pp. 79-93.
- Horrell, Michael, y Robert Litan, *After Inception: How Enduring is Job Creation by Startups?*, Kauffman Foundation, Kansas City, 2010.
- Huberman, Michael, y Chris Minns, «The times they are not changin': Days and hours of work in Old and New Worlds, 1870-2000», *Explorations in Economic History*, 44, 4 (2007), pp. 538-567.
- Huerta de Soto, Jesús, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid, 1992.
- *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid, 1998.
- «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado*, I, 1 (2004), pp. 11-71.
- Hughes, Brent L., y Jamil Zaki, «The Neuroscience of Motivated Cognition», *Trends in Cognitive Sciences*, 19, 2 (2015), pp. 62-64.
- Hughes, Brent L., y Jennifer S. Beer, «Medial Orbitofrontal Cortex is Associated with Shifting Decision Thresholds in Self-Serving Cognition», *NeuroImage*, 61, 4 (2012), pp. 889-898.

- Hülsmann, Jörg Guido, «The Demand for Money and the Time-Structure of Production», en *Property, Freedom, and Society: Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, editado por Jörg Guido Hülsmann y Stephan Kinsella, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, 2009.
- Indart, Gustavo, «Marx's Law of Market Value», *Science & Society*, 51, 4, (1987-1988), pp. 458-467.
- Íñigo Carrera, Juan, *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2013.
- Irwin, Klee, Marcelo Amaral y David Chester, «The Self-Simulation Hypothesis Interpretation of Quantum Mechanics», *Entropy*, 22, 2 (2020), pp. 247.
- İşıkara, Güney, y Patrick Mokre, «Price-Value Deviations and the Labour Theory of Value: Evidence from 42 Countries, 2000-2017», *Review of Political Economy*, 34, 1 (2022), pp. 165-180.
- Jaffé, William, «Menger, Jevons and Walras De-Homogenized», *Economic Inquiry*, 14, 4 (1976), pp. 511-524.
- Jales, Hugo, Thomas H. Kang, Guilherme Stein y Felipe García Ribeiro, «Measuring the Role of the 1959 Revolution on Cuba's Economic Performance», *The World Economy*, 41, 8 (2018), pp. 2243-2274.
- Janzen, Daniel H., «Coevolution of Mutualism between Ants and Acacias in Central America», *Evolution*, 20, 3 (1966), pp. 249-275.
- Jasay, Anthony, *Justice and its Surroundings*, Liberty Fund, Carmel, IN, 2002.
- Johnson, Harry G., «Demand Theory Further Revised or Goods are Goods», *Economica*, 25, 98 (1958), pp. 149-149.
- Johnson, Noel D., y Mark Koyama, «Jewish Communities and City Growth in Preindustrial Europe», *Journal of Development Economics*, 127 (2017), pp. 339-354.
- Jones, Gareth Stedman, *Karl Marx: Greatness and Illusion*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2016.
- Jossa, Bruno, «Marx, Marxism and the Cooperative Movement», *Cambridge Journal of Economics*, 29, 1 (2005), pp. 3-18.
- Kain, Roger, John Chapman y Richard Oliver, *The Enclosure Maps of England and Wales, 1595-1918*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.
- Kalecki, Michal, «Determinants of Profits», en *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, [1933] 1971.
- Kedrosky, Davis, «All Quiet on the Investment Front: Did Britain Sacrifice the Industrial Revolution to Defeat Napoleon?», *Great Transformations*, 30 de agosto de 2021. Disponible en: <<https://daviskedrosky.substack.com/p/all-quiet-on-the-investment-front>>.

- Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan, Londres, [1936] 2018.
- Kiers, E. Toby, Robert A. Rousseau, Stuart A. West y R. Ford Denison, «Host Sanctions and the Legume—Rhizobium Mutualism», *Nature*, 425, 6953 (2003), pp. 78-81.
- Kiers, E. Toby, Marie Duhamel, Yugandhar Beesetty, Jerry A. Mensah, Oscar Franken, Erik Verbruggen, Carl R. Fellbaum, George A. Kowalchuk, Miranda M. Hart, Alberto Bago, Todd M. Palmer, Stuart A. West, Philippe Vandenkoornhuys, Jan Jansa y Heike Bücking, «Reciprocal Rewards Stabilize Cooperation in the Mycorrhizal Symbiosis», *Science*, 333, 6044 (2011), pp. 880-882.
- Kirzner, Israel, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, Chicago, 1973.
- *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- *Essays on Capital and Interest: An Austrian Perspective*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, 1996.
- Kliman, Andrew J., «The Law of Value and Laws of Statistics: Sectoral Values and Prices in the US Economy, 1977-97», *Cambridge Journal of Economics*, 26, 3 (2002), pp. 299-311.
- *Reclaiming Marx's «Capital»: A Refutation of the Myth of Inconsistency*, Lexington Books, Lanham, MD, 2007.
- Kliman, Andrew, y Ted McGlone, «The Transformation Non-Problem and the Non-Transformation Problem», *Capital & Class*, 12, 2 (1988), pp. 56-84.
- «A Temporal Single-system Interpretation of Marx's Value Theory», *Review of Political Economy*, 11, 1 (1999), pp. 33-59.
- Knight, Frank, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston, [1921] 1957.
- Knoblach, Michael, Martin Roessler y Patrick Zwerschke, «The Elasticity of Substitution Between Capital and Labour in the US Economy: A Meta-Regression Analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82, 1 (2020), pp. 62-82.
- Knoblach, Michael, y Fabian Stöckl, «What Determines the Elasticity of Substitution between Capital and Labor? A Literature Review», *Journal of Economic Surveys*, 34, 4 (2020), pp. 847-875.
- Kolakowski, Leszek, *Las principales corrientes del marxismo: I. Los fundadores*, Alianza Universidad, Madrid, [1976a] 1983.
- Kolakowski, Leszek, *Las principales corrientes del marxismo: III. La crisis*, Alianza Universidad, Madrid, [1976b] 1983.
- *My Correct Views on Everything*, St. Augustine's Press, South Bend, IN, 2005.

- Kornai, János, «“Hard and” “Soft” Budget Constraint», *Acta Oeconomica*, 25, 3-4 (1980), pp. 231-245.
- *The Sociality System: The Political Economy of Communism*, Oxford University Press, Oxford, 1992.
- *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy: Two Essays on the Nature of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, 2013.
- Koyama, Mark, y Jared Rubin, *How the World Became Rich: The Historical Origins of Economic Growth*, Polity Press, Cambridge, 2022.
- Krugman, Paul R., «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade», *Journal of international Economics*, 9, 4 (1979), pp. 469-479.
- Kukić, Leonard, «Socialist growth revisited: insights from Yugoslavia», *European Review of Economic History*, 22, 4 (2018), pp. 403-429.
- Kunda, Ziva, «The Case for Motivated Reasoning», *Psychological Bulletin*, 108, 3 (1990), pp. 480-498.
- Lachman, Ludwig, *Capital and its Structure*, Institute of Human Studies, Fairfax, VA, [1956] 1978.
- *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- Lackner, Marie-Louise, y Martin Lackner, «On the Likelihood of Single-Peaked Preferences», *Social Choice and Welfare*, 48, 4 (2017), pp. 717-745.
- Laibman, David, «Technical Change the Real Wage and the Rate of Exploitation: The Falling Rate of Profit Reconsidered», *Review of Radical Political Economics*, 14, 2 (1982), pp. 95-105.
- *Value, Technical Change, and Crisis: Explorations in Marxist Economic Theory*, ME Sharpe, Armonk, NY, 1992.
- «The Falling Rate of Profit: A New Empirical Study», *Science & Society*, 57, 2 (1993), pp. 223-233.
- Layson, Stephen K., «The Increasing Returns to Scale CES Production Function and the Law of Diminishing Marginal Returns», *Southern Economic Journal*, 82, 2 (2015), pp. 408-415.
- Lenin, Vladimir Ilich, «The Economic Content of Narodism and the Criticism of it in Mr. Struve's Book (The Reflection of Marxism in Bourgeois Literature)», *Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1894-1895] 1960.
- «The Agrarian Programme of Social-Democracy in the First Russian Revolution, 1905-1907», *Collected Works*, vol. 13, Progress Publishers, Moscú, [1907] 1962.
- «The Tasks of the Youth Leagues. Speech Delivered at the Third All-Russia Congress of the Russian Young Communist League», *Collected Works*, vol. 31, Progress Publishers, Moscú, [1920] 1966.
- Lepage, Henri, *Autogestión y capitalismo: respuestas a la anti-economía*, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, [1978] 1979.

- Lequiller, François, y Derek Blades, *Understanding National Accounts*, OCDE, París, 2014.
- Lewin, Peter, y Nicolás Cachanosky, *Capital and Finance: Theory and History*, Routledge, Londres, 2020.
- Levy, Dino J., y Paul W. Glimcher, «Comparing Apples and Oranges: Using Reward-Specific and Reward-General Subjective Value Representation in the Brain», *Journal of Neuroscience*, 31, 41 (2011), pp.14693-14707.
- «The Root of All Value: A Neural Common Currency for Choice», *Current Opinion in Neurobiology*, 22, 6 (2012), pp.1027-1038.
- Lin, Po-Hsuan, Alexander L. Brown, Taisuke Imai, Joseph Tao-yi Wang, Stephanie W. Wang y Colin F. Camerer. «Evidence of General Economic Principles of Bargaining and Trade from 2,000 Classroom Experiments», *Nature Human Behaviour*, 4, 9 (2020), pp.917-927.
- Lomasky, Loren, *Persons, Rights, and the Moral Community*, Oxford University Press, Oxford, 1987.
- Lukács, Georg, *History and Class Consciousness: Studies in Marxist Dialectics*, The MIT Press, Cambridge, MA, [1923] 1971.
- Mack, Eric, «In Defense of Individualism», *Ethical Theory and Moral Practice*, 2, 2 (1999), pp. 87-115.
- «Natural Rights», en *The Routledge Companion to Libertarianism*, editado por Matt Zwolinski y Benjamin Ferguson, Routledge, Londres, 2022.
- Machan, Tibor R., «Marxism: A Bourgeois Critique», *International Journal of Social Economics*, 15, 11-12 (1988), pp.2-104.
- McMillan, Rebekah O., «The Problem of Poverty: the Elberfeld System and Transatlantic Social Reform», *Journal of Transatlantic Studies*, 20 (2022), pp.1-23.
- Mandel, Ernest, *Marxist Economic Theory*, vol. 2, The Merlin Press, Decatur, GE, 1962.
- *An Introduction to Marxist Economic Theory*, Pathfinder Press, Nueva York, [1967] 1973.
- «Introduction», en *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 1, pp. 11-86, Penguin Books, Londres, 1976.
- Mandeville, Bernard, *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., [1729] 1997.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Palgrave Macmillan, Londres, [1920] 2013.
- Martínez Marzoa, Felipe, *La filosofía de «El Capital de Marx»*, Taurus, Barcelona, 1983.
- Marx, Heinrich, «Letter to Karl Marx, 9 December 1837», *Karl Marx*

- and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1837] 1975.
- «Letter to Karl Marx, 10 February 1838», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1838] 1975.
- Marx, Karl, «Reflections of a Young Man on the Choice of a Profession», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1835] 1975.
- «Debates on the Law of Thefts of Wood», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1842] 1975.
 - «Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Law», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1843a] 1975.
 - «On the Jewish Question», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1843b] 1975.
 - «Letter to Arnold Ruge, 25 January 1843», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1843c] 1975.
 - «Economic and Philosophic Manuscripts of 1844», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1844a] 1975.
 - «Notes on James Mill», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1844b] 1975.
 - «Theses on Feuerbach», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 5, Progress Publishers, Moscú, [1845] 1976.
 - «Letter to Engels, 15 May 1847», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1847a] 1982.
 - «Letter to Pavel Vasilyevich Annenkov, 9 December 1847», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1847b] 1982.
 - «The Poverty of Philosophy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1847] 1976.
 - «Letter to Engels, 16 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848a] 1982.
 - «Letter to Engels, 29 November de 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848b] 1982.
 - «Wage Labour and Capital», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 9, Progress Publishers, Moscú, [1849] 1977.
 - «Letter to Engels, 31 March 1851», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1851] 1982.
 - «Reflections», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 10, Progress Publishers, Moscú, [1850-1853] 1978.

- «Ergänzungen und Veränderungen zum ersten Band des “Kapitals”», *Karl Marx / Friedrich Engels Gesamtausgabe*, vol. IV.8, Dietz Verlag, Berlín, [1851] 1986.
- «The Letter Accompanying the Red Catechism, mayo de 1852», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1979.
- «Letter to Engels, 27 February 1852», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 39, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1983.
- «The British Rule in India», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 12, Progress Publishers, Moscú, [1853] 1979.
- «Letter to Engels, 15 July 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858a] 1983.
- «Letter to Engels, 8 October 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858b] 1983.
- «Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58) [First Instalment]», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 28, Progress Publishers, Moscú, [1857-1858] 1986.
- «Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58) [Second Instalment]», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 29, Progress Publishers, Moscú, [1857-1858] 1987.
- «Letter to Ferdinand Lassalle, 28 March 1859», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1859] 1983.
- «A Contribution to the Critique of Political Economy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 29, Progress Publishers, Moscú, [1859] 1987.
- «The American Question in England», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 19, Progress Publishers, Moscú, [1861] 1984.
- «A Contribution to the Critique of Political Economy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 34, Progress Publishers, Moscú, [1861-1863] 1994.
- «Letter to Engels, 30 January 1862», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1862a] 1985.
- «Letter to Engels, 7 August 1862», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1862b] 1985.
- «Letter to Engels, 8 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863a] 1985.
- «Letter to Engels, 24 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863b] 1985.

- «Letter to Engels, 28 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863c] 1985.
- «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 30, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863] 1988.
- «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 31, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863a] 1989.
- «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 32, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863b] 1989.
- «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 33, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863] 1991.
- «Letter to Lion Philips, 25 June 1864», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1985.
- «The Process of Production of Capital, Draft Chapter 6 of Capital», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 34, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1994.
- «To Abraham Lincoln, President of the United States of America», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 20, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1985.
- «Letter to Engels, 31 July 1865», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 42, Progress Publishers, Moscú, [1865] 1987.
- «Value, Price and Profit», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 20, Progress Publishers, Moscú, [1865] 1985.
- *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 1, Penguin Books, Londres, [1867] 1976.
- *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 2, Penguin Books, Londres, [1885] 1978.
- *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 3, Penguin Books, Londres, [1894] 1981.
- «Letter to Ludwig Kugelmann, 11 July 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868a] 1988.
- «Letter to Engels, 30 November 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868b] 1988.
- «Letter to Ludwig Kugelmann, 17 April 1871», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 44, Progress Publishers, Moscú, [1871] 1989.
- «Notes on Bakunin's Book "Statehood and Anarchy"», *Karl Marx*

- and *Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1874-1875] 1989.
- «Critique of the Gotha Programme», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1875] 1989.
 - «Letter to Editor of the Otecestvenniye Zapisky», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1877] 1989.
 - «Marginal Notes on Adolph Wagner's Lehrbuch der Politischen Oekonomie», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1881a] 1989.
 - «First Draft of the Letter to Vera Zasulich», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1881b] 1989.
- Marx, Karl, y Friedrich Engels, «The Holy Family or Critique of Critical Criticism», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 4, Progress Publishers, Moscú, [1844] 1975.
- «The German Ideology», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 5, Progress Publishers, Moscú, [1845-1846] 1976.
 - «Manifesto of the Communist Party», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1848] 1976.
 - «Fictitious Splits in the International», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 23, Progress Publishers, Moscú, [1872] 1988.
- Marzluff, John M, *In Search of Meadowlarks-Birds, Farms, and Food in Harmony with the Land*, Yale University Press, New Haven, CT, 2020.
- Mas-Colell, Andreu, Michael Dennis Whinston y Jerry R. Green, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford 1995.
- Mattick, Paul, *Crisis económica y teoría de las crisis*, Maia Ediciones, Madrid, 2013.
- Mayr, Ernst, «Cause and Effect in Biology», *Science New Series*, 134, 3489 (1961), pp. 1501-1506.
- McCloskey, Donald/Deirdre, «The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on the Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century», *The Journal of Economic History*, 32, 1 (1972), pp. 15-35.
- *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*. Chicago University Press, Chicago, 2016.
- McCulloch, J. Huston, «The Austrian Theory of the Marginal Use and of Ordinal Marginal Utility», *Zeitschrift für Nationalökonomie / Journal of Economics*, 37, 3-4 (1977), pp. 249-280.

- McCulloch, J. Huston, y Jeffrey Smith, «An Austrian Proof of Quasi-Concave Preferences», Boston College Working Papers in Economics, n.º 70, Boston College Department of Economics, Boston, 1975.
- McFall-Ngai, Margaret, «Hawaiian Bobtail Squid», *Current Biology*, 18, 22 (2008), pp. R1043-R1044.
- McLellan, David, *Friedrich Engels*, Penguin Books, Londres, 1977.
- Menger, Carl, *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1871] 2007.
- «Zur Theorie des Kapitals», *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 51, 1 (1888), pp. 1-49.
 - «Money as Measure of Value», *History of Political Economy*, 37, 2 ([1892] 2005), pp. 245-261.
- Michels, Robert, *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*, Hearst's International Library, Nueva York, [1911] 1915.
- Milanović, Branko, *Capitalism, Alone: The Future of the System that Rules the World*, Belknap Press, Cambridge, MA, 2019.
- Mises, Ludwig von, *The Theory of Money and Credit*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1912] 2009.
- *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1920] 2012.
 - *Human Action*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1949] 1998.
- Mitchell, Kevin J., *Innate: How the Wiring of Our Brains Shapes Who We Are*, Princeton University Press, Princeton 2018.
- Mokyr, Joel, *The Enlightened Economy: Britain and the Industrial Revolution, 1700-1850*, Penguin Books, Londres, [2009] 2011.
- *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*, Princeton University Press, Princeton, 2016.
- Mosca, Gaetano, *The Ruling Class*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, [1896] 1939.
- Morishima, Michio, *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- «Positive Profits with Negative Surplus Value—A Comment», *The Economic Journal*, 86, 343 (1976), pp. 599-603.
- Moseley, Fred, *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin's Press, Nueva York, 1991.
- «The Rate of Profit and the Future of Capitalism», *Review of Radical Political Economics*, 29, 4 (1997), pp. 23-41.
 - «The Marginal Productivity Theory of Capital in Intermediate Microeconomics Textbooks: A Critique», *Review of Radical Political Economics*, 47, 2 (2015), pp. 292-308.
 - *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's*

- Logic in Capital and the End of the "Transformation Problem"*, Brill, Leiden, 2016.
- Munger, Michael, y Kevin Munger, *Choosing in Groups: Analytical Politics Revisited*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015.
- Nakatani, Takeshi, «Price Competition and Technical Choice», *Kobe University Economic Review*, 25 (1979), pp. 67-77.
- «The Law of Falling Rate of Profit and the Competitive Battle: Comment on Shaikh», *Cambridge Journal of Economics*, 4, 1 (1980), pp. 65-68.
- Noguera, José Antonio, «¿Quién teme al individualismo metodológico?: Un análisis de sus implicaciones para la teoría social», *Papers: Revista de Sociología*, 69 (2003), pp. 101-132.
- Nordhaus, William D., «Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement», National Bureau of Economic Research, WP 10433, 2004.
- Nozick, Robert, *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, Nueva York, 1974.
- Ochoa, Eduardo M., «Values, Prices, and Wage-Profit Curves in the US Economy», *Cambridge Journal of Economics*, 13, 3 (1989), pp. 413-429.
- OCDE, *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OCDE, París, 2017.
- *Pensions at a Glance 2021*, OCDE, París, 2021.
- Okishio, Nobuo, «Technical Changes and the Rate of Profit», *Kobe University Economic Review*, 7, 1 (1961), pp. 85-90.
- «Competition and Production Prices», *Cambridge Journal of Economics*, 25, 4 (2001), pp. 493-501.
- Ollman, Bertell, *Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.
- Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, MA, [1965] 2002.
- Ostrom, Elinor, *Governing the Commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Oswalt, Sonja N., Patrick D. Miles y Scott A. Pugh. «Forest Resources of the United States, 2017: A Technical Document Supporting the Forest Service 2020 RPA Assessment», Gen. Tech. Rep. WO-97, US Department of Agriculture, Forest Service, Washington Office, 2019.
- Overton, Mark, *Agricultural revolution in England: the transformation of the agrarian economy 1500-1850*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- Paitaridis, Dimitris, y Lefteris Tsoulfidis, «The Growth of Unproductive Activities, the Rate of Profit, and the Phase-Change of the US Economy», *Review of Radical Political Economics*, 44, 2 (2012), pp. 213-233.

- Pareto, Vilfredo, *Manual of Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, [1909] 2014.
- Pellmyr, Olle, y Chad J. Huth, «Evolutionary Stability of Mutualism Between Yuccas and Yucca Moths», *Nature*, 372, 6503 (1994), pp. 257-260.
- Pencavel, John, Luigi Pistaferri y Fabiano Schivardi, «Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms», *ILR Review*, 60, 1 (2006), pp. 23-44.
- Peters, Ole, «The Ergodicity Problem in Economics», *Nature Physics*, 15, 12 (2019), pp. 1216-1221.
- Pétorin, Virginie, «What Do We Really Know about Worker Cooperatives?», *Co-operatives UK* (blog), 19 de noviembre de 2018. Disponible en: <<https://www.uk.coop/resources/what-do-we-really-know-about-worker-co-operatives>>.
- Piketty, Thomas, *Capital in the 21st Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA, 2014.
- Piketty, Thomas, y Gabriel Zucman, «Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010», *The Quarterly Journal of Economics*, 129, 3 (2014), pp. 1255-1310.
- Pigou, Arthur Cecil, «The Value of Money», *The Quarterly Journal of Economics*, 32, 1 (1917), pp. 38-65.
- Plassmann, Hilke, John O'doherty y Antonio Rangel, «Orbitofrontal Cortex Encodes Willingness to Pay in Everyday Economic Transactions», *Journal of Neuroscience*, 27, 37 (2007), pp. 9984-9988.
- Plomin, Robert, John C. DeFries, Valerie S. Knopik y Jenae M. Neiderhiser, «Top 10 Replicated Findings from Behavioral Genetics», *Perspectives on Psychological Science*, 11, 1 (2016), pp. 3-23.
- Podivinsky, Jan M., y Geoff Stewart, «Why is Labour-Managed Firm Entry so Rare?: An Analysis of UK Manufacturing Fata», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 63, 1 (2007), pp. 177-192.
- Polanyi, Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston, [1944] 2001.
- Popper, Karl R., *The Open Society and its Enemies*, Princeton University Press, Princeton, [1945] 2013.
- *The Poverty of Historicism*, Harper Torchbooks, Nueva York, [1957] 1964.
- *Conjectures and Refutations*, Basic Books, Nueva York, 1962.
- Prados de la Escosura, Leandro, *Spanish Economic Growth, 1850-2015*, Palgrave Macmillan, Londres, 2017.
- Przeworski, Adam, «Capitalism, Democracy, and Science», en *Passion, Craft, and Method in Comparative Politics*, editado por Gerardo L. Munck y Richard Snyder, Johns Hopkins University, Baltimore, MD, 2007.

- Pryor, Frederic L., *Economic Systems of Foraging, Agricultural, and Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.
- Queller, David C., y Joan E. Strassmann, «Beyond society: the evolution of organismality», *Philosophical Transactions of The Royal Society B: Biological Sciences*, 364, 1533 (2009), pp.3143-3155.
- Radford, Richard A., «The Economic Organisation of a P.O.W. Camp», *Economica*, 12, 48 (1945), pp.189-201.
- Rajan, Raghuram, *The Third Pillar: How Markets and State Leave the Community Behind*, Penguin Books, Londres, 2019.
- Rallo, Juan Ramón, *Contra la teoría monetaria moderna*, Deusto, Barcelona, 2017.
- *Una crítica a la teoría monetaria de Mises: Un replanteamiento de la teoría del dinero y del crédito dentro de la Escuela Austriaca de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 2019a.
- *Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden político liberal*, Deusto, Barcelona, 2019b.
- Rangel, Antonio, Colin Camerer y P. Read Montague, «A Framework for Studying the Neurobiology of Value-Based Decision Making», *Nature Reviews Neuroscience*, 9, 7 (2008), pp.545-556.
- Rapp, Nicolas, y Brian O’Keefe, «See the Age of Every Company in the Fortune 500», *Fortune*, 21 de mayo de 2018.
- Rayo, Luis, y Gary S. Becker, «Evolutionary Efficiency and Happiness», *Journal of Political Economy*, 115, 2 (2007), pp.302-337.
- Reichenbach, Hans, *Experience and Prediction: An Analysis of the Foundations and the Structure of Knowledge*, The University of Chicago Press, Chicago, 1938.
- Reisman, George, «Classical Economics vs. The Exploitation Theory», en *The Political Economy of Freedom Essays in Honor of F. A. Hayek*, editado por Kurt R. Leube y Albert H. Zlabinger, Philosophia Verlag, Múnich, 1985.
- *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa, 1996.
- Reuten, Geert, «Accumulation of Capital and the Foundation of the Tendency of the Rate of Profit to Fall», *Cambridge Journal of Economics*, 15, 1 (1991), pp.79-93.
- Rieu, Dong-Min, «Has the Okishio Theorem been Refuted?», *Metroeconomica*, 60, 1 (2009), pp.162-178.
- Ritchie, Stuart, *Science Fictions: How Fraud, Bias, Negligence, and Hype Undermine the Search for Truth*, Metropolitan Books, Nueva York, 2020.
- Robalino, Nikolaus, y Arthur Robson, «The Biological Foundations of Economic Preferences», *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*, 2019.

- Robinson, Joan, *The Economics of Imperfect Competition*, St. Martin's Press, Nueva York, [1933] 1969.
- Robson, Arthur J., «The Evolution of Attitudes to Risk: Lottery Tickets and Relative Wealth», *Games and Economic Behavior*, 14, 2 (1996), pp.190-207.
- Robson, Arthur J., y Balazs Szentes, «Evolution of Time Preference by Natural Selection: Comment», *American Economic Review*, 98, 3 (2008), pp.1178-88.
- Roemer, John E., «Continuing Controversy on the Falling Rate of Profit: Fixed Capital and Other Issues», *Cambridge Journal of Economics*, 3, 4 (1979), pp.379-398.
- *A General Theory of Exploitation and Class*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1982.
- «Should Marxists be Interested in Exploitation», *Philosophy and Public Affairs*, 14, 1 (1985), pp.30-65.
- Rogers, Alan R., «Evolution of Time Preference by Natural Selection», *The American Economic Review*, 84, 3 (1994), pp.460-481.
- Romaniega Sancho, Álvaro, «Un nuevo formalismo matemático que contiene los fundamentos de la teoría subjetiva del valor menegeriana: Conexión con las formulaciones neoclásicas de la teoría de preferencias y elección» [blog], 2020. Disponible en: <https://alvaroromaniega.files.wordpress.com/2021/01/matematizacion_tsv.pdf>.
- «Análisis teórico de las demostraciones de la teoría marxista del valor trabajo. Crítica a Karl Marx y Ernest Mandel» [blog], 2021. Disponible en: <<https://alvaroromaniega.wordpress.com/2020/11/22/analisis-teorico-de-la-teoria-marxista-del-valor-critica-a-karl-marx-y-ernest-mandel/>>.
- Rosdolsky, Roman, *The Making of Marx's «Capital»*, Pluto Press, Londres, [1968] 1977.
- Rothbard, Murray, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en *The Logic of Action One: Method, Money and the Austrian School*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, [1956] 1977.
- *Man, Economy, and State with Power and Market*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1962] 2009.
- Rubin, Isaak Illich, *Essays on Marx's Theory of Value*, Black Rose Books, Chicago, [1923] 1990.
- «The Austrian School», en *Responses to Marx's Capital: From Rudolf Hilferding to Isaak Illich Rubin*, editado por Richard B. Day y Daniel F. Gaido, Brill, Leiden, [1926] 2018.
- Ryle, Gilbert, «The Thinking of Thoughts: What is 'Le Penseur' Doing?», *Collected Papers*, 2 vols., vol. 2, Hutchinson, Londres, [1968] 1971.

- Sadeghi, Akbar, «Business Employment Dynamics by Age and Size of Firms», Bureau of Labor Statistics, enero de 2022.
- Salvadori, Neri, «Falling Rate of Profit with a Constant Real Wage. An Example», *Cambridge Journal of Economics*, 5, 1 (1981), pp. 59-66.
- Samuelson, Paul, «A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour», *Economica*, 5, 17 (1938), pp. 61-71.
- «Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models», *The American Economic Review*, 47, 6 (1957), pp. 884-912.
- Say, Jean Baptiste, *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Sentry Press, Tucson, AZ, [1803] 1971.
- Cours Complet d'Economie Politique Pratique, tomo III, Chez Rapilly, Paris, 1828.
- Schmidtz, David, «The institution of property», *Social Philosophy and Policy*, 11, 2 (1994), pp. 42-62.
- Schulz, Armin W., «Tools of the Trade: The Bio-Cultural Evolution of the Human Propensity to Trade», *Biology & Philosophy*, 37, 2 (2022), art. 8.
- Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, Londres, [1942] 2003.
- Screpanti, Ernesto, «Marx's Theory of Value, the "New Interpretation", and the "Empirical Law of Value": A Recap Note», Quaderni del DEPS, Working Paper n.º 708, 2015.
- Selucký, Radoslav, *Marxism, Socialism, Freedom: Towards a General Democratic Theory of Labour-Managed Systems*, Palgrave Macmillan, Londres, 1979.
- Sen, Amartya, «The Impossibility of a Paretian Liberal», *Journal of Political Economy*, 78, 1 (1970), pp. 152-157.
- Shaikh, Anwar M., «Political Economy and Capitalism: Notes on Dobb's Theory of Crisis», *Cambridge Journal of Economics*, 2, 2 (1978), pp. 233-251.
- «The Empirical Strength of the Labour Theory of Value», en *Marxian economics: A reappraisal*, vol. 2, editado por Riccardo Bellofiore, Palgrave Macmillan, Londres, 1998.
- *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*, Oxford University Press, Oxford, 2016.
- Shaikh, Anwar M., y Ertuğrul Ahmet Tonak, *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
- Shaw-Taylor, Leigh, «Parliamentary Enclosure and the Emergence of An English Agricultural Proletariat», *The Journal of Economic History*, 61, 3 (2001), pp. 640-662.
- Shaw-Taylor, Leigh, Amy Erickson y Tony Wrigley, «The Occupational

- Structure of Britain 1379-1911», The Cambridge Group for the History of Population and Social Structure, Universidad de Cambridge, 2020. Disponible en: <<https://www.campop.geog.cam.ac.uk/research/occupations/overview/>>.
- Shumaker, Robert W., Kristina R. Walkup y Benjamin B. Beck, *Animal Tool Behavior: The Use and Manufacture of Tools by Animals*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD, 2011.
- Simon, Julian L., *The Ultimate Resource*, Princeton University Press, Princeton, 1981.
- Singer, Peter, *Marx: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford, [1980] 2008.
- Sismondi, Jean-Charles-Léonard Simonde, *New Principles of Political Economy: Of Wealth in Its Relation to Population*, Transaction Publishers, Piscataway, NJ, [1819] 1991.
- Skott, Peter, «Imperfect Competition and the Theory of the Falling Rate of Profit», *Review of Radical Political Economics*, 24, 1 (1992), pp. 101-113.
- Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Fund, Carmel, IN, [1753] 1982.
- *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. 1, Liberty Fund, Carmel, IN, [1776] 1981.
- Smith, Matthew *et al.*, «Capitalists in the Twenty-First Century», *The Quarterly Journal of Economics*, 134, 4 (2019), pp. 1675-1745.
- Smith, David V., Benjamin Y. Hayden, Trong-Kha Truong, Allen W. Song, Michael L. Platt y Scott A. Huettel, «Distinct Value Signals in Anterior and Posterior Ventromedial Prefrontal Cortex», *Journal of Neuroscience*, 30, 7 (2010), pp. 2490-2495.
- Smith, Vernon L., «An Experimental Study of Competitive Market Behavior», *Journal of Political Economy*, 70, 2 (1962), pp. 111-137.
- Smith, Vernon L., y Bart J. Wilson, *Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century*, Cambridge University Press, Cambridge, 2019.
- Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Vora & Co. Publishers, Bombay, [1960] 1963.
- Steedman, Ian, *Marx after Sraffa*, New Left Books, Londres, 1977.
- Steedman, Ian, y Judith Tomkins, «On Measuring the Deviation of Prices from Values», *Cambridge Journal of Economics*, 22, 3 (1998), pp. 379-385.
- Storr, Virgil Henry, «The Facts of the Social Sciences are What People Believe and Think», en *Handbook on Contemporary Austrian Economics*, editado por Peter J. Boettke, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, 2010.
- Strevens, Michael, «The Bayesian Approach to the Philosophy of Sci-

- ence», en *Encyclopedia of Philosophy*, editado por Donald M. Borchert, Macmillan, Nueva York, 2006.
- Sydow, Jörg, Georg Schreyögg y Jochen Koch, «Organizational Path Dependence: Opening the Black Box», *Academy of Management Review*, 34, 4 (2009), pp. 689-709.
- Sweezy, Paul, *Four Lectures on Marxism*, Monthly Review Press, Nueva York, 1981.
- Tabarrok, Alex, «The Private Provision of Public Goods via Dominant Assurance Contracts», *Public Choice*, 96, 3-4 (1998), pp. 345-362.
- Tainter, Joseph A., *The Collapse of Complex Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.
- Tasoff, Joshua, Michael T. Mee y Harris H. Wang, «An Economic Framework of Microbial Trade», *PloS ONE*, 10, 7 (2015), e0132907.
- Taymans, Adrien C., «Marx's Theory of the Entrepreneur», *The American Journal of Economics and Sociology*, 11, 1 (1951), pp. 75-90.
- Thirsk, Joan, «The common fields», *Past & Present*, 29 (1964), pp. 3-25.
- Tise, Larry E., *Proslavery: A History of the Defense of Slavery in America, 1701-1840*, University of Georgia Press, Athens, GA, 1990.
- Trigg, Andrew B., «Using Micro Data to Test the Divergence between Prices and Labour Values», *International Review of Applied Economics*, 16, 2 (2002), pp. 169-186.
- Trotsky, Leon, *The Revolution Betrayed: What Is the Soviet Union and Where Is It Going?*, Pathfinder Press, Nueva York, [1937] 1972.
- Tugán-Baranovski, Mijaíl, *Las crisis industriales en Inglaterra*, La España Moderna, Madrid, [1901] 1912.
- Vandenbroucke, Guillaume, «Trends in Hours: The US from 1900 to 1950», *Journal of Economic Dynamics and Control*, 33, 1 (2009), pp. 237-249.
- Vaona, Andrea, «A Panel Data Approach to Price-value Correlations», *Empirical Economics*, 47, 1 (2014), pp. 21-34.
- «Price-price Deviations are Highly Persistent», *Structural Change and Economic Dynamics*, 33 (2015), pp. 86-95.
- Varian, Hal R., *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, W. W. Norton & Company, Nueva York, [1987] 2014.
- Venkataraman, Vivek V., Jeffrey T. Kerby, Nga Nguyen, Zelealem Tefera Ashenafi y Peter J. Fashing, «Solitary Ethiopian Wolves Increase Predation Success on Rodents when among Grazing Gelada Monkey Herds», *Journal of Mammalogy*, 96, 1 (2015), pp. 129-137.
- Vermeij, Geerat J., y Egbert G. Leigh Jr., «Natural and Human Economies Compared», *Ecosphere*, 2, 4 (2011), pp. 1-16.
- Vorländer, Karl, *Marx und Kant*, Deutschen Worte, Viena, 1904.
- Vonyó, Tamás, «War and Socialism: Why Eastern Europe Fell Behind

- Between 1950 and 1989», *The Economic History Review*, 70, 1 (2017), pp. 248-274.
- Walicki, Andrzej, *Marxism and the Leap to the Kingdom of Freedom: The Rise and Fall of the Communist Utopia*, Stanford University Press, Redwood City, CA, 1995.
- Weber, J. Mark, Shirli Kopelman y David M. Messick, «A Conceptual Review of Decision Making in Social Dilemmas: Applying a Logic of Appropriateness», *Personality and Social Psychology Review*, 8, 3 (2004), pp. 281-307.
- Weiss, Yoram, y Chaim Fershtman, «Social Status and Economic Performance: A Survey», *European Economic Review*, 42, 3-5 (1998), pp. 801-820.
- Werner, Gijsbert D. A., Joan E. Strassmann, Aniek B. F. Ivens, Daniel J. P. Engelmoer, Erik Verbruggen, David C. Queller, Ronald Noë, Nancy Collins Johnson, Peter Hammerstein y E. Toby Kiers, «Evolution of Microbial Markets», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 4 (2014), pp. 1237-1244.
- West, Stuart A., Roberta M. Fisher, Andy Gardner y E. Toby Kiers, «Major Evolutionary Transitions in Individuality», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112, 33 (2015), pp. 10112-10119.
- Whittle, Jane, *Landlords and Tenants in Britain, 1440-1660: Tawney's "Agrarian Problem" Revisited*, Boydell Press, Woodbridge, UK, 2013.
- «Land and People», en *A Social History of England, 1500-1750*, editado por Keith Wrightson, Cambridge University Press, Cambridge, 2017.
- Wicksell, Knut, «A New Principle of Just Taxation», en *Classics in the Theory of Public Finance*, editado por James Buchanan, Palgrave Macmillan, Londres, [1896] 1958.
- *Interest and Prices*, Sentry Press, Tucson, AZ, [1898] 1936.
- Wicksteed, Philip H., *An Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution*, Macmillan, Londres, [1894] 1932.
- «The Scope and Method of Political Economy in the Light of the "Marginal" Theory of Value and of Distribution», *The Economic Journal*, 24, 93 (1914), pp. 1-23.
- Wieser, Friedrich, *Natural Value*, Macmillan and Co., Londres, [1889] 1893.
- Wolfe, Bertram, *Marxism: One Hundred Years in the Life of a Doctrine*, Avalon Publishing, Nueva York, 1965.
- Woods, John E., «Technical Change, the Rate of Profit and Joint Production», *Economics Letters*, 15, 1-2 (1984), pp. 153-156.
- Wordie, J. Ross, «The Chronology of English Enclosure, 1500-1914», *Economic History Review*, 36, 4 (1983), pp. 483-505.

- Wright, Erik Olin, *Clases*, Siglo XXI, Madrid, [1985] 2015.
- Wright, Gavin, «Slavery and Anglo-American Capitalism Revisited», *The Economic History Review*, 73, 2 (2020), pp. 353-383.
- White, Lawrence H., «Free Banking in Scotland before 1844», en *The Experience of Free Banking*, editado por Kevin Dowd, Routledge, Londres, 1992.
- Young, Andrew T., «Austrian Business Cycle Theory: A Modern Appraisal», en *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por Peter J. Boettke y Christopher J. Coyne, Oxford University Press, Oxford, 2015.
- Zahavi, Amotz, y Avishag Zahavi, *The Handicap Principle: A Missing Piece of Darwin's Puzzle*, Oxford University Press, Oxford, 1999.
- Zemin, Jiang, *Jiang Zemin's report at 16th Party Congress (17/11/2002)*, Ministerio de Asuntos Exteriores de China, Pekín. Disponible en: <<https://www.mfa.gov.cn/ce/cegv//eng/zgbd/zgbdxw/t85779.htm>>.
- Zerbe, James G., «Status Competition», *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*, Springer International Publishing, Nueva York, 2021.
- Zhang, Ruixun, Thomas J. Brennan y Andrew W. Lo, «The Origin of Risk Aversion», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 50 (2014), pp. 17777-17782.